

119

2936

21 MAY 1957

3 15



3 APR - 7 1957

5
1957

中央合作通訊

中央合作通訊

一九五七年五月号目录

总第七十四期

評論：(一)大力开展增产节约运动	(1)
(二)进一步加强土产购销业务	(3)
發掘山中宝藏 增加群众收入	張 中 (5)
广泛挖掘、采购新品种	周純福 (6)
轉过来 鑽进去	陈銘烈 (7)
降低毛竹流轉費用	許文羽 (8)
苧麻採購工作中应注意的几个問題	全国供銷合作总社苧麻局 (9)
温州“炒青”品質的改进	郝 寅 (10)
“祁紅”產量、質量提高的因素在哪里?	棟 江 (11)
开放自由市場政策講話(第三講)	(12)
利用市場淡季整頓与巩固行棧交易所	迟 誠 (13)
甯馬鎮农民服务所扩展業務的經驗	江苏省供銷合作社办公室 (14)
湖北省是怎样领导管理自由市場的	黃 卓 (16)
从長溝鎮市場看农民經商問題	紀振国 赵自先 刘志浩 (17)
从湖北情况看压級压价問題	亓 夫 (18)
对“如何認識与克服压級压价問題”一文的商榷	蔣杰三 (19)
加强技术訓練是克服压級压价的有效办法	余克勤 (20)
基本建設要注意增产节约	李鳴山 (21)
一貫勤儉經營的新發堡供銷社	吉林省供銷合作社 (22)
建立系统的技术指导網	常熟县供銷合作社 (23)
帮助农民發展生猪生产	詹湘权 徐道哲 (24)
溪口区社組織农民积肥	吳樟有 許昌堯 繆三豆 (25)
解决短途运输的好方法	辽宁省供銷合作社 (26)
業務知識	苧麻絨 (27)
	馬蓮草 (27)
	罗布麻 (27)
	猪 鬃 (27)
雜談	不能这样宣傳 (28)
	文件泛滥成灾 (28)
黃山茶話	鐵 光 石 林 (29)
歧 途	張 波 (30)
詩 歌	女營業員的信 (31)
	万 一 (31)
小品	买卖关系 (32)
	“首長气派” (32)
	果 中 (32)
編后談	追問不得 不能混淆 (26)
灌 溉 (木刻)	張 方(封面)

中央合作通訊

編輯者：中華全國供銷合作總社
(北京東直門外)

總發行處：郵電部北京郵局

(月刊)

1957年第5期

(總第74號)

1957年5月11日出版

出版者：財政經濟出版社
(北京西總布胡同7號)

印刷者：北 京 印 刷 廠

訂 購 處：全國各地郵電局

代訂代銷處：全國各地新華書店

定價：每冊0.16元

(期0080號) (本期印數49,160冊)

(上期實際出版日期：1957.4.9; 郵局發出日期1957.4.10)



(一) 大力开展增产节约运动

自从中共八届二中全会向全国人民提出增产节约的号召以后，各地供销合作社多已不同程度地展开了增产节约运动，并已取得某些成绩。但是就整个情况看来，供销合作社系统的增产节约运动，至今尚未形成一个深入的群众性运动，收效还不显著。

大家知道，增产节约是发展社会主义经济、扩大社会主义积累的基本方法，是全国人民一项经常性的重大任务。今年开展增产节约运动，对于保证完满地实现第一个五年计划，为第二个五年计划准备巩固的基础，对于缓和当前物资供应的紧张情况，尤其具有特殊重大的意义。供销合作社是整个国民经济的一个重要组成部分。我们不仅继续担负着农村物资供应工作和小土产、废品的采购任务，而且又担负着棉、麻、烟、茶等农副产品的采购和分配任务；同时今年并负有向国家缴纳较之以往更多的税收任务。这就说明，供销社的工作对于支持今年的农业大丰收，缓和目前的物资供应的紧张情况，为国家积累建设资金，更好地实现国家经济建设计划，负有重大的责任。

供销社的工作情况怎样呢？应该说，我们以往的工作有很大成绩，去年的工作又有很大进步，这是必须肯定的。但是，同时也应该承认，我们工作中的缺点和错误还不少。去年我们的商品流转计划并没有完成。从经营管理方面看，去年的商品流转额比1955年减少了，流通费用反而有所增加；损失浪费的情况还很严重。这样以来，不仅因为费用高而扩大了购销差价，影响到对群众的服务质量，减少了资金积累，而且也造成一部分社的亏损赔累。从干部思想方面看，不少同志对于勤俭建国、勤俭办企业、勤俭办合作社、勤俭办一切事业的方针，还缺乏深刻的认识。相反地，有些干部正滋长着争享受、闹地位、不能与群众同甘共苦、

不肯精打细算、不爱护国家资财的思想和作风。

以上这些情况，显然与我们所担负的重大任务是不相适应的。因此，积极响应党中央的号召，大力开展增产节约运动，就有迫切重要的意义。

供销合作社增产节约的潜力是很大的。我们有几十万个业务单位和上万的生产企业单位，我们有几百亿元的营业额，掌管着巨大的商品物资。每个单位、每个环节上稍稍节约一点，就是一个巨大的数字。我们已有过去几年开展增产节约运动的经验，特别自去年开展先进工作者运动以来，广大职工的积极性和政治觉悟，有了普遍地提高。大批的先进工作者和成千上万的积极分子，已经形成推动和改进工作的一支强大力量。如能有效地把他们所创造的大量的先进工作经验和先进工作方法推广起来，工作就能提高，经营管理就能改善，就可为增产节约创造有利的条件。供销合作社有广泛的群众基础，有亿万社员群众的支持和监督。如果我们能够充分挖掘潜力，充分利用各种有利条件，增产节约就一定能够获得完满的效果。

1957年供销合作社增产节约的基本要求是：保证完成和超额完成采购任务和作好供应工作，大力支持今年的农业大丰收；合理地组织商品流转，提高经营管理水平，努力降低流通费用，在正确执行政策的前提下，保证完成1957年的利润计划和纳税任务；在广大职工中提倡艰苦朴素、与人民同甘共苦的作风，反对铺张浪费现象。

集中主要力量作好农副产品采购工作，同时还必须作好供应工作，应该认识，作好农副产品采购工作，就可以在一定程度上促进农业生产的发展，进一步巩固农业合作化，支援国家经济建设和满足人民生活上的需要。为此，

对于統購和由国家統一收購的農副產品，必須保證完成和超額完成採購計劃。对于有銷路或可能找到銷路的土副產品和廢品，應盡力擴大收購，並應努力挖掘新產品。作好供應工作，特別是作好生產資料的供應和對供應不足的商品實行合理分配，對於支持農業生產、適當滿足人民需要，亦有重要作用。但是必須防止不分什麼商品，盲目追求“擴大賣錢額”的做法。

努力節約流通費用，是保證完成利潤計劃、擴大資金積累的關鍵。節約費用，必須抓住這樣幾個環節：採取各種措施節約運費；改善物資保管，減少商品損耗；合理使用資金，節約國家貸款，減少利息支出；大量削減行政管理費和經營管理費等；合理調整商業網，減少商品流轉環節，並結合改進工作，精簡機構和人員。生產企業方面的增產節約，應是進一步改善勞動組織，提高勞動生產率，在原材料有保證、產品有銷路的情況下，充分運用現有設備潛力，努力增加生產，並盡量利用舊料、廢料，降低生產成本。基本建設方面的節約，主要是嚴格控制基建項目；堅持適用、經濟的原則，在不影響質量的條件下，尋找一切合理途徑降低造價，節約原材料；合理組織施工，改進勞動組織，提高勞動生產率。

今年增產節約的任務是艱巨的。要完成這一任務，必須充分地發動和依靠群眾。各級社和各個企業單位，應迅速召開職工大會或職工代表大會，由負責人作好增產節約的動員報告，以使全體職工了解今年開展增產節約運動的特殊重大意義，從而激發職工參加增產節約運動的積極性，堅定職工完成增產節約任務的信心。發動職工批評和揭發工作中的缺點，組織和領導職工開展合理化建議，討論和制定本單位的增產節約的具體措施。

為了保證增產節約任務的完成，必須繼續深入地開展先進工作者運動。增產節約是今年先進工作者運動的中心內容；開展先進工作者運動是發動和依靠群眾完成增產節約任務的基本方法。兩者的目標和要求是一致的；對職工群眾來說，兩者又是統一的。那種以為既要開展增產節約運動，就無須再去開展先進工作者運動的看法，是不對的；恰恰相反，只有把先進工作者運動開展得更深入、更廣泛，只有充

分發揮了廣大職工的積極性、主動性和創造性，只有更有成效地總結和推廣了先進單位、先進人物的先進經驗，增產節約任務的完成，才更有保證。

如何保證增產節約運動能夠經常、持久地開展下去，切實防止“增產節約一陣風”，是值得十分重視的問題。根據以往的經驗，要作到這一點，第一，增產節約的指標，必須是既要先進，又要切實。不先進，就不能體現增產節約的精神和反映廣大職工的热情；不切實，就無法保證實現，也不能鞏固持久。第二，增產節約運動必須同日常業務工作密切結合起來。增產節約的方針和指標，應在業務計劃、生產計劃、利潤計劃和費用計劃中體現出來，而不是撇開這些計劃另搞一套增產節約計劃。開展增產節約的過程，也是實現計劃和爭取超額完成計劃的過程。堅決防止孤立地搞“運動”的作法。第三，必須訂出增產節約的具體措施和辦法，並應與建立、健全和改進各項制度結合起來。第四，開展增產節約運動，必須充分發揮財務監督的作用；同時應加強自上而下的檢查工作；經常交流經驗。對於增產節約運動開展得好、成效顯著的單位，應及時表揚；對於增產節約運動開展得不好、損失浪費現象嚴重而又不能克服的單位，應予以批評。此外，在增產節約運動中，必須認真貫徹黨的政策，樹立全面觀點。一方面要提倡精打細算鎔珠必計，以收集腋成裘之效；另一方面也必須算大賬，防止因小失大。嚴防為了增產節約而降低服務質量、危及職工健康、侵害群眾利益、違反國家政策等錯誤作法。

啓 事

中華全國供銷合作總社在大公報上編的“供銷合作社半週報”，已決定於七月份停刊。為幫助基層社幹部提高政策業務水平，“中央合作通訊”從六月份起，將增加問題討論、問題解答、連環畫、漫畫、圖片等適合基層社幹部閱讀的內容，希各地基層社和讀者，及時在當地郵局辦理訂閱手續。

(二) 进一步加强土产購銷業務

在今年三月間全國總社召開的土產工作會議上，根據國家經濟建設總的發展情況和要求，對今年的小土產購銷業務，作了具體部署。要求各級供銷社加強採購、改進推銷，進一步把小土產購銷業務開展起來。

我國土產資源極其豐富，大部小土產品都具有很高的經濟價值，隨着各級黨政部門對小土產領導的進一步加強，土副產品的增產量，今年將有更大的增長。但是，由於國家經濟建設飛速發展，人民生活的不斷改善，對於各種小土產品的需要數量，正在急劇地增加，因此，某些主要小土產品種（如楠竹、棕片等），供應的緊張情況仍然存在。這一基本情況，就要求供銷合作社在小土產採購工作上既要做到保證完成和超額完成統一收購的楠竹、土紙、生漆、棕片四種主要物資的收購計劃；又要將凡是有銷路或可以找到銷路的小土產品，都積極的收購起來，從而支援國家經濟建設，促進農業大豐收。為了實現上述任務，在小土產品的具體品種方面要求做到：對統一收購的產品，要嚴格地根據國家的政策，執行統一收購，並全面負責安排採購、分配、調撥、儲備等各個環節的工作；對於非統一收購物資中的某些產量大、需要多、銷售面广、必需通過採購工作集中掌握部分貨源的產品，如草蓆、葦蓆、雨傘、夏布、木炭、草帽辦、造紙用蘆葦、主要產區的磁器等，為了供應國家建設、城市需要和出口貨源，供銷合作社有責任採取多種多樣的辦法，加強收購，掌握產品貨源的一部或者大部。對於這些產品的採購，既不能採取統一收購的辦法，把所有的市場都包起來（如省規定為統一收購品種，可照省規定執行）；也不能採取放任自流的態

度。經驗證明，供銷合作社只要正確地執行國家放寬農村市場管理的政策，並善於根據市場變化的情況，積極的改進業務經營方式，加強和充分發揮基層供銷社採購工作的作用，以及通過建立和健全土產行棧業務，加強交易所的工作，主動的參加市場交易和參與對市場的管理，加強與生產者的聯繫，執行合理的价格等辦法。掌握一定數量的貨源，還是具有充分有利條件的；至於對於那些產量並不很大，用途並不很廣，自由購銷的零星小土產品，其中屬於地產地銷、產銷直接見面可以找到銷路的产品，就可通過自由市場自行調劑，供銷社無須插手經營；屬於短距離或毗鄰地區進行販運調劑的產品，主要的也應該是發揮自由市場的作用，供銷社和小商販都可以經營，但無須規定收購的具體比例；屬於遠距離調劑和季節性儲備的產品，由於通過自由市場和小商小販經營有一定困難，供銷社應該積極的負責組織這些產品的收購、調運、儲備業務，以便調劑市場需要；至於那些別人經營或者市場上一時上市量過多，銷售發生困難的產品，只要是有銷路、或者可以找到銷路的，為了支持農民生產，供銷合作社都應該積極的採取各種辦法，以合理的价格，收購起來，推銷出去。總之，要求各級供銷合作社採取各種各樣的方法，克服一切困難，千方百計的完成採購任務。

在保證完成和超額完成採購計劃的過程中，以下幾個基本環節，各級社都應該加以重視。

第一、小土產採購工作，必須從明確的發展生產和指導生產的觀點出發，密切的結合生產規劃和農副業生產的具體安排，進行深入的調

查研究,想尽一切办法發掘小土产資源,增加採購品种,在进行調查、發掘貨源的工作中,除去注意平原地区和丘陵地区以外,尤其要注意近山区和远山区的開發工作,并繼續加强对新产品的研究和推广利用。根据去年各地調查、開發山区土产資源的結果来看,我国山区地区广闊,物产丰富,各种土产資源無尽無穷,如仅山西、甘肃兩省去年發現的漆树即有百万株以上,安徽、江西、湖南等省發現的原始竹林,蘊藏量均在千万以至亿根以上。去年各地採購的橡子約有一亿多斤,可为国家節約同等数量的粮食。經驗証明,在增加採購品种,扩大小土产貨源的工作上,只要肯于积极的發掘并注意加强对农民的生产指导,注意培植貨源和有計劃的采掘,以及帮助农民提高技术、克服劳动力組織、加工整理、运输等具体困难,就一定可以获得显著的成績。这是扩大採購、緩和某些产品供应緊張情况的最基本的办法。

第二、必須重視改进統一收購产品的分配、調撥和非統一收購产品的調剂、推銷工作。目前土产銷售方面的基本情况是:一方面有些产品,市場上表現供不应求,貨源緊張;另一方面也有一些产品,由于一时生产过多或者交通不便等原因,在銷路上还存在有一定困难,極待协助推銷,这种情况在远山区較平原地区为多;至于根本沒有銷路的产品只能是極个别的現象。因此在进行对各种产品的分配和推銷工作上,应当采取不同的办法。其中:对于統一收購的产品,为了做到尽量用到最需要的方面,就必须实行統一分配的办法。在进行分配、調撥这些物資时,首先要認真的分析这些产品的用途和各方面的需要情况,切实根据貨源条件,严格进行合理分配,并执行統一調撥的制度;对于非統一收購物資中某些供应緊張的产品(如草席、葦席、夏布),按照国家規定不适用統一分配的办法,为了适当地支援城市、出口和历史習慣銷售地区的需要,产、銷兩地應該根据不同产品的不同条件,貫徹統籌兼顧和互相支援的精神,以求做到尽可能的合理調剂;对

于銷路暂时还有困难的产品,應該通过供銷合作社的購銷業務和發揮自由市場的積極作用,广泛的帶动小商小販,以及通过組織物資交流,进行产品加工,扩大产品用途,加强生产指导,提高产品质量,規定合理价格等各种各样的方法,积极的寻找銷路,扩大推銷。对于难銷的产品,供銷合作社不應該不理,但亦不應該采取强迫分配或者硬性搭配的办法。供銷合作社經營土产採購業務,已經有了好几年的历史,也积累了不少的寶貴經驗。但是如何合理的分配貨源,如何才能把物資使用到最需要的方面,經驗則是很少的。去年有几种主要品种的分配,由于分配原則不够明确,曾經發生过緩急不分和平均主义的缺点,造成有些地区脫銷,有些地区积压,甚至有些地区不得不再轉手运出,造成人力物力上的浪費現象。这主要是由于供銷合作社几年来經營小土产業務中,沒有很好地重視物資分配方面的經驗总结。这是今年掌握物資分配工作中,必須加以注意的問題。

第三、去年春季供銷社把一些主要农产品採購業務陸續交給国营商業以后,有一些供銷社人員,即認為“採購業務再沒有什么搞头了”,实际上是把供銷社的採購工作,仅仅認作是对那些主要产品的採購了,輕視小土产、廢品採購工作的思想相当普遍。今年国家又把主要农产品採購的任务交給供銷合作社担負了,是否有些人看見大的以后,又放下小的,重新出現輕視或忽視小土产採購工作的錯誤認識呢?从总的方面来看,由于領導上的重視和去年一年工作实践的結果,这种情况是不会重新出現的了。但是如果不从工作中經常注意防止的話,在有些人員中不重視或者有意無意放松土产購銷工作的思想也不是完全不可能發生的。因此,为了做到在保証完成和超額完成各种主要农产品採購任务的同时,又能够更好的开展土产購、銷業務。有必要在全体供銷合作社系統中,繼續进行強調小土产採購工作重要意义的宣傳教育工作,并繼續加强对土产採購工作的領導。

發掘山中寶藏 增加群眾收入

張 中

山西省蒲縣喬家灣是個偏僻的山區，群眾的生活主要依靠糧食作物。去年，入夏以後，雨澇成災，糧食減產46%，群眾的生活受到影響，生產情緒低落。這時，縣委提出“地裡減產山上要”的口號；供銷社系統也號召“組織多種生產，繁榮山區經濟”。喬家灣供銷合作社就在此時行動了起來。

五鹿山上採集樣品

指導農民進山採集

喬家灣一帶山裡，確有藥材不少，但究竟有些什麼品種？產量有多大？供銷社的幹部都不大清楚。為了解決這個問題，供銷社召開了分銷店經理會議，大家說，最好去問問群眾。於是，組織八名幹部深入各農業社、生產隊，一面了解受災情況，一面向群眾打聽山裡所產的藥材情況。副主任武國明到太林村，碰見一個藥材行家陳柱，陳柱說，五鹿山上的藥材最多，有獨苓、黨參等貴重藥材。為了摸清藥材的品種和產量，供銷社即組織幹部和邀請藥材行家陳柱分頭上山，勘察藥源，採集樣品，並請農業社的幹部一起上山採集。這樣就使農業社的幹部也學會了識別藥材和採集的技術。經過十天的勘察、採集，共找到兩百多種藥材，其中產量大的有四十二種，估計年產四十多萬斤。

樣品採集回來後，就和縣裡的藥材公司聯繫，尋找銷路。結果有些品種，縣公司不收購。為了多給群眾找進錢門路，供銷社又派人到臨汾，找省社晉南專區辦事處、找專區藥材公司。終於又找到了六種藥材的銷路。收購的品種，就由1955年的十一種增加到三十三種。

銷路問題解決後，在九、十月間，供銷社就印制收購藥材的宣傳品，張貼各村，並組織幹部帶上樣品到各村宣傳、講解採創藥材的技術，並組織群眾採創。曹村任長春老漢領着兩個女兒上山，一天就採創一百五十斤蒼朮，賣了六元錢。他高興的說：“供銷社真好，引導咱們找到了生產自救的門路。”

上山採創藥材的群眾一天比一天多了，可是進入十月份，天氣就冷了，再遲地凍了就無法採創。於是供銷社聯繫黨政部門，以農業社為單位，組織五百八十六人集體上山突击採創藥材，並向林業管理局借來帳篷，供大家住宿。供銷社還到山上設立收購站，具體指導群眾採創，就地收購。八天中採集藥材三萬多斤，共值五千三百元，每人平均收入九元多。集體採創的群眾下山後，由於大伙都學到了採創和識別藥材的技術，每天仍有許多群眾上山採創。因此，九至十二月份，供銷社共收購藥材五萬多斤，給群眾增加收入一萬七千八百多元，可

彌補農業減產損失的11.7%；供銷社收購的藥材也比1955年增加了三倍多。

馬茹杜梨製成酒

野生果子變為錢

喬家灣一帶的山上，生長着許多馬茹、杜梨、坤棣等野生果子，有的甜、有的酸。供銷社為了把這些野生果子利用起來製成酒和其它食品，副主任武國明親自到油房村訪問過去釀過酒的群眾吳休元，但是吳休元只懂得用糧食釀酒的方法。武國明副主任就參照糧食釀酒的方法進行試驗，經過幾次的失敗，終於成功了。每百斤杜梨能釀出酒六斤多，味道也很好。初步估計，全區年產馬茹、杜梨四十萬斤，按每斤收購價二分計算，共值八千元，能釀酒兩萬四千斤，節約釀酒用糧十六萬二千斤，還能出酒糟四十萬斤，可喂一百三十口豬。

馬茹、杜梨製酒成功後，供銷社又研究坤棣子的利用。這種野果子和紅果相似，垣曲縣副食品加工廠的劉月波同志曾用紅果製成果丹皮，很受群眾歡迎。供銷社就和劉月波聯繫，學習他製做果丹皮的方法，然後用坤棣子試制。制出的果丹皮擺在門市部出售后，受到了群眾的贊賞。由於去年的坤棣子產量不多，沒有大批製造果丹皮，計劃今年要大量收購、製造。

山迷子根也是寶

工業出口都需要

喬家灣一帶生長很多山迷子根，它和馬連根差不多。副主任武國明為了利用這種山迷子根，就想起幼年時曾和父親把它做成織布用的刷子，使用起來彈性大、條絲硬，於是上山刨回一些來做成幾個刷子，拿到縣社去找銷路。在縣社的幫助下，1956年冬天和沈陽出口公司簽訂了三萬斤山迷子根的銷售合同。按每斤收購價格四角五分計算，可給群眾增加一萬三千五百元的收入。

群眾收入增加

供銷業務擴大

喬家灣供銷社由於採取了多種多樣的辦法，發掘山中寶藏，而使群眾的收入顯著增加。去年，九至十二月份，通過供銷社收購的小土產、廢品以及組織運輸、編織、燒木炭等副業生產，共給群眾增加十萬零二千元的收入，可彌補農業減產損失的66.7%。按全區八千多人口計算，平均每人收入十二元五角，有力的支持了群眾度過冬季的困難。群眾的收入增加，供銷社的業務就相應的擴大了。去年全年的供應額比1955年增加32.4%；土產、廢品收購總值比1955年增加75.3%。

广泛挖掘、採購新品种

周純福

吉林省临江县处于山珍地带，野生动植物种类繁多；还有森林、矿山、集镇及广大农村，廢品的潜存量也是比较大的。基于这些有利条件，该县供销社自去年四月全省供销社採購工作会议提出“积极向荒山、死角开展廢品、土副产品和野生动植物採購运动”的倡议后，积极开展土产、廢品和野生动植物的採購工作。经过全体职工的努力，去年完成採購计划100.4%；採購品种也比前年增加了很多，如廢品由二十四种增至五十八种，土副产品也比前年增加了二十六种。

这些成就是怎样取得的呢？首先是因为临江县供销社在这一年当中，根据不同地区的特点，运用各种宣传和收購方式，为开展採購工作开辟了道路。他们在人口稠密而易于集中的集镇，采取样品展覽与收購、宣传与技术指导相结合的方式；在地域广、村屯多而有集日的经济中心地区，就在集日上，一面展覽样品、一面宣传和

进行技术指导、一面收購；对居住分散的一般农村，由于部分群众出售零星产品和廢品怕誤工夫，便用大車拉样品下乡，进行巡回展覽，流动收購；对交通不便的偏僻溝岔，开展了肩挑下乡，流动收購。上述四种收購方式都是有买有卖，收售結合的，因而使群众感到很方便，供销社的採購业务也很快地扩大了。如石人镇是人口稠密的地区，供销社在那里展覽了一百零七种小土产和廢品，吸引了两千五百多名观众，一次展覽，即使採購額較过去扩大了一倍。六道江供销社用一輛大車拉着样品，深入村屯，流动收購三天，就收購了二百三十六元的廢品和小土产，并且引起了群众的很大兴趣。有些群众听到收購組的鑼鼓一响，就兴奋地說：“供销社收破爛的大車又来啦！”每到一屯，群众呼唤的呼唤，抬的抬，卖了土产、廢品，又买用的东西，很自然地形成了一个熱鬧的小型临时市場。

在收購中，临江县供销社还采取“單綫深入，寻找潜力，挖掘廢品”以及广泛运用社会力量进行收購的办法，扩大了廢品收購額。临江县有許多机关、企业、矿山、

駐軍單位，积藏有很多廢品，但由于有些單位的保管人員嫌麻煩，致使很多廢弃物資長期抛弃在倉庫和庭院里，不能收購上来。据此情况，临江县供销社抽出几名干部，选择重点，深入拥有廢弃物資的單位，进行联系，了解潜藏量，争取他們的支持，結果，在粮食局收購了七万五千八百条面袋子，在邮局也收購了价值三百多元的十多种廢品；在八道江矿务局所屬單位，一次就挖掘出旧仪器和其它廢弃物資三十多种，值三万八千元。在利用社会力量方面，石人鎮供销社通过职工学校校長，發動学生在星期天和課余時間搜集自己使用下来的廢品，七天就收購了四千多斤廢鉄，并收購廢膠、繩头等各百余斤。与此同时，挨門逐戶进行宣传，打通不少妇女怕卖破爛被人耻笑的思想后，許多家庭妇女主动組成了出售廢品小組，供销社流动收購組一来，小組長就帮助供销社通知各戶出售。这样，該社流动收購組一次在光环街就收購了六千九百四十斤廢鉄、四十八斤杂銅、七斤猪鬃、一百多斤膠鞋底。

根据县內山林辽阔、野生动植物品种繁多的情况，临江县社以採購部門为主，成立了新品种調查研究小組，具体負責领导調查野生动植物新品种的生長情况、成熟季节、年产量、用途和銷路等。在調查中，邀請对当地情况、植物生長情况熟悉并有采集經驗的老农民参加，讓他們帶路，深入山林，进行踏勘，然后根据全面踏勘的情况，选择有代表性的地区求出單位面积产量，再以此为基础估算一山、一乡的产量。同时，注意搜集了每种新品种的标本。通过調查，挖掘出的新品种，在榨油原料类中有蒼耳子、山蘭麻等九种，年产約兩万二千多公斤；药材类共有天麻、白果等共一百一十种，年产四万八千多公斤，其中有七十多种已找到銷路；还有大果梗子根、黄花松皮等十一种烤膠原料。仅大果梗子一項，全县即可产一千多万斤，按每斤三分的价格收購，可使农民增加收入三十万元。县社試用这些烤膠原料成功后，已設小型工厂生产烤膠。所产烤膠，据長春皮革厂反映，与进口烤膠比較，虽不及象牌的，但优于馬头牌烤膠，因此，需貨部門很欢迎。目前，烤膠厂正用大果梗子根和黄花松皮混合制造烤膠，出膠率达20%，每天产烤膠一百二十斤，預計增添設備后，年底可达到每天产烤膠兩千斤。这不但可以弥补輕工业进口原料之不足，还帮助群众增加了收入。

在收購中，临江县供销社大力推广了結合合同的先进經驗，并且把結合合同由一事一份發展成为“手冊式”。这种手冊式的合同有便于檢查执行、便于簽訂、便于保存三大好处，特別是簡化了簽訂手續，使供销社和农民都感到很方便。去年全县供销社共与农民簽訂合同二百六十七份，包括二十一种小土产和廢品，总值四十四万多元，有88%都实现了。这个經驗的推行，直接保证了小土产、廢品採購工作的开展。

轉 過 來

鑽 進 去

陳 銘 烈

二、三月間不是收購旺季，而湖南省平江縣三陽供銷合作社的每個商店，每天卻擠滿了賣小土產的人群。今年二月份的收購額，比去年同期增加了85%。據主任羅吟階說：“收購業務的開展，是經過一場劇烈的思想鬥爭的。”

重供應 輕收購

三陽供銷合作社從建立到現在已六年多了，一貫是重供應、輕收購的，每年是收購任務完不成，供應計劃老超額。就拿去年來說，收購計劃只完成86.8%，供應計劃卻完成131%。為什麼會產生這種現象呢？主要是幹部“靠供應吃飯”的思想在作怪。他們認為供應有四好、收購有四不好：供應有10%的利潤，收購只有3%的利潤，純收入不多；供應的商品單價高，收購的商品單價低，營業額不多；供應的商品乾淨，收購的商品骯髒，既辛苦又難聞；供應的商品五光十色，收購的商品亂七八糟，不能吸引顧客。個別幹部甚至錯誤地認為收購業務是背時生意，收購人員是下等幹部。這就給開展收購工作增加了重重困難。

轉過來 鑽進去

今年一月底，當地黨委和上級社提出“大力開展農副、小土產品和廢品採購工作，支持工農業生產”的時候，幹部的抵觸情緒很大。據對全社四十七個幹部的了解，只有四個幹部願意搞收購業務。個別幹部提出要搞收購工作，是“米籬里跳到了糠籬里。”

為了開展收購業務，二月中旬召

開了全社幹部大會，會上由羅主任反復說明開展收購，對支持國家建設、增加農民收入和擴大供銷業務的好處，特別指出開展收購業務是具體支持農業生產的積極行動，也是擴大供應業務的道理。在扭轉幹部認識的基礎上，即抽出十九人擔任收購工作，由主任兼收購股長，並開展了挑戰競賽。全社幹部向社里提出二十多份保證書和挑戰書，並提出五比：一比爭取黨政重視，運用社會力量宣傳好；二比艱苦深入勁頭好；三比貫徹政策和服务態度好；四比組織貨源多，技術指導好；五比質量高，完成任務好。幹部凌質生還提出邊宣傳、邊摸底、邊收購和下乡帶工具、帶樣品、帶價款的操作方法，並以實際行動在天子屋場二十多戶人家的小村里，收購了破布、破絮、廢銅等三十多種，價值三十多元。群眾反映：“帶這些破東西上街賣，真不好意思，你們來收，我們很歡迎。”

幹部轉過來了，但是賣東西的群眾仍不多，是不是群眾沒有東西賣呢？他們在蘇白農業社進行重點調查，發現農民可以賣的東西有九十多種，問題是宣傳工作做的差，群眾有三不知：不知收購的品種；不知收購的價格；不知要什麼規格的。於是二月中旬，社里召開了七十多個農業社的副業股長會議，會上印發了一百一十多種收購商品目錄表，表內注明品名、價格、規格，要求各社副業股長回社後大力宣傳。小洞農業社副業股長看了收購商品目錄後說：“表上的商品，有三十多種是我們社里有的，過去不知道能賣錢，只是盲目叫喊沒錢用。”會後，除普遍張貼收購廣告外，還在十個

門市部舉行了收購商品展覽會。通過這些措施，基本上做到了家喻戶曉。

賣東西的群眾逐漸多了，但是十九個收購人員中，有十五個是原來搞供應的，收購技術水平低。如徐小青負責收購土藥，把五斤野苦參粉當成天花粉收了。以致部分收購幹部的信心動搖了，說過去不搞收購就不能懂得收購技術，黃牛不能當馬騎。為了提高幹部的收購技術，又開展了互教互學。由四個技術較高的幹部，負責四個片的技術指導，並派兩個幹部參加縣社的收購訓練班。互教互學的結果，僅十天時間，十五個業務水平低的幹部，基本上都能單獨作戰了。

簽訂合同 擴大收購

為了有計劃地開展收購業務，密切供銷社與農業社的聯繫，派出九名幹部與四個鄉的七十多個農業社簽訂合同，預購了大宗農產品和小土產，共值金額五十六萬多元，占全年收購任務的80%。同時，和小手工業者訂購了曬簾、籬筐等兩千多件，有力的支持了手工業的生產。

現在，收購的品種已由過去的五十多種增加到一百四十四種，還計劃增加六十多種；二月份的收購額達一萬四千一百九十二元，比去年同期增加六千多元。由於收購業務的開展，有力地支持了農業的生產。如四個鄉的農業社將出售農副產品的款子，向三陽供銷社預付了生產資料訂金四千一百多元，使農業增產有了保證。過去，農民缺少零花錢，從供銷社開展小土產、廢品收購後，就解決了農民的這項困難。

降低毛竹流轉費用

許文羽

毛竹是一種粗笨長大的商品，它本身的商品價值只占10%，而流轉費用占90%。設法減少毛竹的流轉費用，有很大的經濟意義。而要設法減少毛竹流轉費用，又得先找出流轉費用特別高的關鍵問題，才能對症下藥。

在湖南，砍伐後的毛竹，主要都儲存在水上；水運是主要運輸方式。這樣，一到春夏多雨季節，就容易發生沖排、跑排、流散等事故。1955年和1956年兩年，湖南省社竹業處付出的搶救、打撈、重新扎排等費用，平均每千根出事毛竹要用三百多元。該處經營毛竹出事故在1955年是十八次，1956年減少到六次，結果使1956年的毛竹流轉費用比1955年減少了43%。可見，減少水上事故，是大大降低毛竹流轉費用的主要關鍵之一。

在湖南，因為經營環節多，檢驗毛竹圍徑尺碼的工作很重複。在省內

銷的毛竹，至少需要經過兩三道經營環節，要檢驗圍徑的尺碼兩三次；而銷往省外的毛竹，檢驗圍徑尺碼，則達到五次或六次。即農業社賣給區供銷社，區供銷社交縣社，縣社交省社批發站，省社批發社交省社，省社交省外受貨單位，最後由省外受貨單位賣給消費者，這几道環節，大都各需檢驗圍徑尺碼一次。這中間，除最初由區社（收購點）驗收農民的毛竹時，必須檢驗一次外，其餘各道環節的檢驗手續都是重複的，一般說都不必要。據初步核算，像這樣重複檢驗，每次每百根毛竹就要付出約一角六分錢的檢驗費。乍一看，這似乎算不了什麼。但要算起大賬來，數字就很可觀了。例如，湖南省社今年計劃經營毛竹三千萬根，如果全部按上述指標付出檢驗費，即便都只檢驗一次，也要花檢驗費四萬八千元。所以，設法減少毛

竹圍徑的檢驗費用，就可以減少流轉費用。

根據湖南省供銷社的經驗，上述兩個問題是可以解決的。只要採取有效措施，做好防汛保安工作，就能消滅水上事故。而重複的檢驗圍徑尺碼的手續，也夠避免。比如，在產地收購農民的毛竹時，基層社應嚴格執行分級成排的做法，至少要做到分級成串。其次，必須在每根毛竹上標記鮮明不脫的尺碼。這樣做了，各個經營環節就可以免除重複的檢驗操作，大大節省人力、物力。

關於標記毛竹尺碼的顏料很多，但多數都容易脫落。這是個很重要的問題。經湖南省社竹業處研究，用白臘拌鍋煙的混合料標明尺碼最好。這種顏料的制法是：將白臘放在鍋內，加熱，溶化後，摻進一些研細的鍋煙（一支白臘摻鍋煙兩調羹），調勻，倒出鍋，冷卻成條狀，即可應用。用這種混合顏料標記尺碼，無論干毛竹或濕毛竹，都不會輕易脫落。而且每支白臘混合顏料可標一千五百根毛竹的尺碼，既經濟合算，又輕巧易帶。

（上接第17頁）

分別進行適當安排：如已轉入農業社的小商販，其本人有一定業務經營技術能力，轉入農業後難以維持生活，可根據市場需要，在不影響當地商販安排的情況下，經過審批手續，發給臨時証照，允許其營業。其次，對“五保”戶，無勞力從事農業生產者，原則上應由農業社在副業生產中加以安排；但確實在副業生產上找不到出路，亦可酌情允許其中一部分經營一點小生意。這樣也可以減輕農業社對“五保”戶的負擔。此外，對一般從事商業活動的農民，通過說服教育，使其安心農業生產和從事正當的副業生產。

除了以上安排，在具體管理上，亦應分別商品種類（主要是指開放的品種）、購銷對象以及對市場影響的程度等具體條件。從該鎮市場農民經營的商品來看，我們認為：

（一）農民在農閑季節，由該鎮購買白菜、蘿卜、

柿子等產品，販運到北京礦區出售或換回煤炭，既推銷了農民生產的土特產品，又供應了工礦區市場的需要，對生產者和消費者都有好處，農民販運這些產品基本上又是賺取運輸性的地區差價，應該允許其經營。

（二）對農民由外地購進的估衣、舊鞋、廢布等商品，由於供銷社經營不了這些東西，當地群眾不僅需要，而且歡迎，農民經營一部分，對消費者是有好處，對綏和布匹的供應也有一定的作用。

（三）對農民到外地套購販回高價出售的鐵絲、鐵鍋、鐵釘等小工業品，原則上不應允許其經營，從銷地市場堵塞其在產地或大城市的套購活動。另外，如發現此類商品，應通過算賬、說服等方式，使其按合理價格出售。如不服從管理，即可按當地售價予以收購。

（四）對於就地轉手、投機買賣甚至買空賣空的活動，應堅決管理和取締。

苧麻採購工作中應注意的幾個問題

全國供銷合作總社苧麻局

幾年來，我國苧麻的產量和質量都有顯著提高，但是仍然不能與國家經濟建設日益發展和對外貿易逐漸擴大的需要相適應。特別是去年有些產區生產計劃沒有完成，再加上採購工作上的一些缺點，因而全年採購計劃僅完成65%。由於收購情況不好，貨源不足，以致國內供應情況很緊張，出口任務也沒有完成。

現各地頭季苧麻即將上市，苧麻的採購旺季就要到來，今年國家採購苧麻計劃數量比去年實際採購量增加30%，各方面要求供應數量也有很大增加。因此，如何吸取去年經驗教訓，做好今年苧麻採購工作，完成採購計劃，以緩和供應緊張情況，是當前各地採購部門重要而又艱巨的任務。那麼怎樣才能完成這一任務呢？

第一，妥善安排剝制苧麻的勞動力。苧麻的生產季節性很強，一年可收穫三次，個別地區還有收四次的。頭季苧麻一般在芒種節，二麻在立秋節，三麻在霜降節前後必須收穫，如果收穫不及時，就會影響全年的產量和品質。麻農俗語說：“頭麻剝得早，二、三麻長得好；頭麻剝得晚，二、三麻會減產”。去年湖北、四川等省部分產區，由於農業合作化後，農業社管理經驗不夠，對剝制苧麻所需勞動力安排不足，或對剝麻勞動報酬規定偏低，群眾不願剝制。當地採購部門又沒有針對這些情況及時反映黨政幫助解決，因而頭季苧麻收穫拖遲了十餘天，麻枝生長過老，膠質加重，同時占擠了二、三麻的生長時間，以致二、三麻的產量和質量都下降。不但減少了麻農收入，而且影響採購計劃的完成。今年各地採購單位必須預加注意，結合有關部門幫助農業社做好勞動力的全面規劃，妥善安排剝制苧麻所需的勞動力，充分利用婦女及半勞動力剝麻，規定合理的勞動定額和報酬標準，以提高群眾剝麻的積極性。有些地區在全面規劃勞動力後，如剝制力量還不足，可採取產麻區與非產麻區的農業社用換工互助方式，簽訂勞動力調劑合同，或報請當地黨政調配區外勞動力，以保證把全部苧麻及時收穫下來。

第二，改進採購方法。為了減少環節，在苧麻集中產區一般由縣供銷社直接收購，通過基層供銷社進行組織業務或者代購。對產不足銷或產銷僅可平衡的分散產區，可在採購單位統一計劃下由當地基層供銷社經營，只有少量苧麻外調的產區也可委託基層供銷社代購。

去年，各地在改進採購方法方面創造了不少經驗。例如，湖北省部分產區在黨委領導下，發動農業社實行“快收、快賣、打淨、賣盡、打好、分好”的紅旗競賽售麻法；四川、湖南許多產區推行了“約時、定點，到社驗級、成包”的辦法，既節省了農業社的勞動力，又提高了

採購單位驗收效率。在今年收購中應很好的總結過去經驗，根據具體情況進行推廣。各個集中產區都應當有組織的推行到社驗級，同時進一步加強驗收人員的政策思想和業務技術教育，向農民傳授分級剝制技術，普遍推行民主評級辦法，制定標準樣品發給農業社照樣分級，以做到驗級準確，貫徹優級優價政策。在分散產區應根據具體情況，採取約時、划片、定點辦法或組織人力開展流動收購，將所有商品苧麻全部收購進來。

第三，合理安排手工業和農民副業生產需要的苧麻原料。苧麻產區農民一般都有利用苧麻織制成品出售的習慣，並有部分專門從事麻製品生產的手工業，對於它們所需原料，必須適當合理的安排。去年有些地區由於安排不好，以致過多的苧麻被用在手工業和副業生產上，形成原料不足而成品有餘的不正常現象，影響國家苧麻採購計劃的完成。各地採購單位，今年應事先配合有關部門，根據麻製品的銷路加工力量和苧麻貨源，適當的有計劃的安排手工業和農民副業生產。同時要說服教育農民，副業生產的門路是很多的，不要過多的發展苧麻製品，以節約國家苧麻。一般織制包裝布和用繩等，應當盡力宣傳利用棉杆皮或胡麻纖維及其它代用品。此外，對於麻織品價格應根據原麻價格及加工費用適當合理制定，現在偏高的應研究調整，以免利潤過大，刺激農民盲目發展，增加苧麻採購上的困難。

第四，適當加強市場管理。自由市場開放後，由於有些地區對苧麻系國家統一收購物資認識不足，市場開放範圍不夠明確和沒有採取有力措施積極進行領導，以致私商小販高價搶購販運苧麻；有的農民甚至農業社幹部認識不足，認為苧麻可以自由運銷了，從事經營買賣苧麻的純商業活動。這些都影響國家收購。因此各地採購單位必須配合有關部門，明確自由市場的開放範圍，加強苧麻市場的領導和管理，制止私商小販抬價搶購和違法販運行為；並向農民講清楚自由市場開放的範圍和界限，說明苧麻是國家統一收購物資，除必要的自用部分外，其餘應當全部賣給國家。

第五，各地採購單位還應當注意收回預購苧麻的定金。去年有些地區對預購定金扣還工作重視不夠，麻農拖欠定金現象比較嚴重，有一部分應當收而且可能收的定金沒有收回，影響國家資金的正常周轉。這種情況今年必須加以改變，不能把定金和救濟貸款混為一談，應當結合收購工作，反復的向農民宣傳解釋履行預購合同和歸還預購定金的重要意義，按照預購苧麻合同規定的時間和數量，扣還預購定金。

温州“炒青”品質的改进

邢 寅

“爛污温州臭玉山”，这是旧中国的茶叶商对浙江温州和江西玉山茶叶的评价。那时，因为温州和玉山的茶叶，品質低次，不受消费者欢迎，出口茶商都用以与婺綠混合出售，所以被称为“爛”与“臭”的茶叶。

解放后，中国茶叶公司为提高茶叶品質，适应出口需要，提出了改进办法，自1953年起，將太順、平陽、瑞安等紅茶产区，改产綠茶。由于当地党政领导的重視，农民的支持，以及有关部门的协作，几年来，不仅产量增長很快，而且品質亦有显著提高。据统计：温州綠茶产量，1956年为1950年的2.28倍；1952年未改制綠茶前，一至三級的毛茶仅占总收購量的25.02%，1956年改制綠茶后，一至三級的毛茶占总收購量的67.7%，而且破例地出现了上級珍眉，获得苏联茶叶專家“香高味醇”的好评。这一成績的取得，在采、制技术方面，有以下兩点經驗：

一、提倡及时、合理的采摘。1953年为改变以往老采与一掃光的采摘法，提倡早采嫩摘，这年虽然茶叶品質有所提高，但單位产量严重的下降。1954年吸取了这一教訓，为保証質量，增加产量，按一芽二、三叶标准，分批分次留魚叶采摘，并掌握开园时机，做好采摘示范，在封园前进行一次扫蓬采摘，促使茶树在次年發芽时，增多芽头。推行这一采摘法后，不但提高了茶叶品質，也提高了产量。平陽县和平茶叶初制所，按一芽二、三叶标准，分批分次留魚叶采摘，1955年比1954年增产19.2%，除部分副、脚茶外，全部为一至二級毛茶，每担茶叶的平均价比1954年提高53.6%。

生叶维护的好坏，会直接影响毛茶品質。为保持生叶的質量，一般在采摘后的二至三小时内，就应进行初制。在初制前，并实行分級，便于按大小不同的生叶，分別杀青、揉捻，

这样制出来的茶叶才均匀一致。此外，在采摘时，还要做到提摘、少捏、勤放、淺筐、松裝等操作法，以免生叶遭受损伤。

二、用斜鍋杀青，炒二、三青与輝炒。

杀青：用斜鍋杀青，茶叶容易翻轉，杀青均匀。每鍋所用的生叶量約兩市斤左右，太多則翻炒不均，太少則易焦灼。开始时，鍋底温度为摄氏二百二十度至二百四十度左右，三分鐘后，逐漸降低到摄氏一百八十度到一百五十度左右，共历时六至七分鐘，中間退火一至二次。或采用高低火温不同的兩口斜鍋，將生叶先投入摄氏二百四十度至二百二十度左右的斜鍋內，翻炒三至四分鐘，俟生叶呈萎軟状态，叶色純綠时，移入摄氏二百度至一百六十度左右的斜鍋內，再翻炒三至四分鐘，然后起鍋，將热叶抖散攤薄凉晒，当热叶冷却到摄氏三十到二十五度左右时，进行揉捻。

采摘的雨水叶或清晨采摘的露水叶，因水分含量大，应减少每鍋杀青的生叶量20%，温度提高摄氏十度至二十度，時間延長四至六分鐘，翻炒动作要加快，以免叶色变黃和成为紅梗。如天气炎热，生叶水分發散快，呈萎雕現象；或叶質瘦薄、粗硬、水分含量少时，温度应降低摄氏二十度至三十度左右，時間縮短一至二分鐘，以免焦灼与杀青、揉捻时产生較多的碎茶。

操作方法，应以單手揚結合双手炒，使鍋內的叶子翻炒均匀。單手揚的动作，是將叶子揚起抖下；双手炒是將靠鍋腔兩边的叶子进行翻炒，一方面可發散叶間水分，另一方面是使叶能交替接触鍋面，达到均匀地受热。

炒二青（初干）：每鍋茶叶約为一斤十兩左右，过多則翻炒不均，叶色变黃或产生紅梗。温度应在摄氏一百八十度至一百六十度左右，但温度

应先高后低，以免叶条成为暗綠色或青暗色。起鍋后，应攤凉三十至五十分鐘。

操作方法，先以双手翻炒，动作要快，使叶間水分尽速發散，以保持叶底、湯色鮮明。炒十分鐘后，視叶条柔軟不粘手和有五成干时，把叶子推向鍋边滚动翻炒，使制成的毛茶，条索紧結細直。

炒三青（再干）：炒时叶量宜少，時間宜短，每鍋叶量約一斤五兩左右，一般以二青起鍋量的兩鍋并作一鍋，鍋温为摄氏一百度至九十度左右，并应先高后低。炒的时间約十七分至十九分鐘，經攤凉后再进行輝炒。

操作方法，采取双手貼鍋翻炒，使叶条受热变軟，逾五、六分鐘后，再进行滾炒，以紧結叶条。滾炒經四至五分鐘后，进行一至二次的翻叶抖散，以發散叶間水分，但不宜抖散过勤，否則叶条干硬过速，影响叶条卷紧。如叶条已經稍有干硬，則炒动宜輕，以免增加損碎。

輝炒（足干）：把攤凉后的三青茶叶或不起鍋的三青茶叶投入低温鍋內，进行輝炒。鍋温摄氏九十五度至八十度左右，应先高后低，历时約三十分鐘；或鍋温摄氏八十度至六十五度左右，历时四十五分至七十分鐘。以前一方法的碎茶較少。

操作方法，以双手沿鍋的前后边翻炒，用力要輕，动作要快，以免增加碎茶。

采用上述方法制成的毛茶，除操作事故与茶树品种因素的影响外，一般都能达到香高、味醇、湯色清翠、条索紧結細直、白毫显明和叶底黃綠、嫩勻、明亮。但这一采、制方法，仅是从手工生产上摸索出来的，經驗也不太具体，至于如何采用机械制茶，适应集体生产的要求，尙有待于进一步的研究。

“祁紅”产量、質量提高的因素在哪里？

練 江

我国紅茶一向以“香气馥郁，滋味醇和，色澤鮮艳”的特点馳名海外，其中最为国外人士所贊嘆的首推“祁紅”。所謂“祁紅”，并非仅指祁門一县所产紅茶而言，与祁門相鄰的至德、石埭、貴池以及江西浮梁的紅茶，統称“祁紅”。

“祁紅”茶为什么好呢？首先由于自然环境的优越。祁門位于安徽南部丘陵地带，除濱江稍有带状的冲积平原之外，其余都是坡狀的山巒，平均高度在海拔二百二十六公尺以上，皆为紅色的灰化土壤，而雨量、日照均極充足，最适于茶树的生長，加之当地茶树品种优良，因而茶叶的天然品質特別好。

但是，如果仅有自然条件好，而培育茶园不力，采制方法不精，茶叶数量、質量是仍然难以提高的。祁門紅茶的生产改进恰恰得力于对茶树培育和毛茶采制的重視。

旧中国的祁門茶农，一生飢饉貧困，無力經營茶园，采茶、篩茶、揀茶、制茶通通依靠手和脚，生产設備十分簡陋低劣，茶叶質量的提高是个难以想像的問題。

解放以来，在当地茶叶生产部門、採購部門的帮助下，茶农大力改进耕作方法，增加新式技术設備，茶叶的数量、質量均較过去大为提高。如在1949年，全县只产七千多担茶叶，到1956年，就增产到三万四千担左右。1950年每担茶叶平均可卖八十三元六角九分，1956年便可卖到一百一十五元九角八分了。

在耕作技术方面，合作化以后有很大改进。如祁門馳名茶叶生产合作社，在合作化以前，每年只秋耕一次，劳力缺乏的农户甚至一次也不耕鋤。1956年合作化后，三月間（采春茶前二十多天）就进行了一次春鋤，春茶結束兩天内完成夏鋤；同时整好

了排水溝，八月間全面秋耕，并根据杂草多少分別进行翻埋或割除，有的还将杂草燒制成土糞施用。过去茶农沒有施肥的習慣，1956年在供銷社的宣傳推动下，社里对茶园施肥作了統筹安排：全社春季共施下八千斤硫酸銨、二万斤人糞尿；春茶后又施下八千斤人糞、七千斤火糞；秋季又施了五千斤化学肥料，以上三次都是結合中耕在茶园开溝施下的。由于这样改进了茶园管理，对茶叶的增产起了决定性作用。

加工高級紅茶，必須合理采摘鮮叶。但过去祁門茶农習慣采用“一扫光”的办法，采下的鮮叶老嫩不勻，初制时很难掌握萎雕、揉捻、發酵和烘焙，所以做不出好紅茶。为此，他們便大力推行了分批采、采大留小，采一芽二、三叶的办法，这就大大提高了茶叶的产量和質量。如馳名茶叶生产合作社，过去以一扫光的办法采茶，春茶只采二十天，夏茶只采十四天，時間短，劳力調不开，产量質量都受影响。全面实行分批采摘以后，采叶期不仅提前而且还延長了。春茶采了二十七天，夏茶采了四十七天，每季每棵茶树要采三次到四次。一般每隔三天到五天按一芽二、三叶的标准采摘一次。該社实行分批采摘的結果，在提高采摘效率、节省劳力方面也收到显著成績。1956年雇工数比1955年减少24%，而产量却比1955年增加81%。

制紅茶的过程分为萎雕、揉捻、發酵、烘焙等四个步驟。过去，茶农对萎雕、發酵、烘焙方面，大都簡單的采取太陽晒的办法，这样，茶叶的色、香、味都受影响。为了省工夫或沒有烘焙和烘籠設備，發酵后的湿胚毛茶也放在太陽下晒干，叫作“打天火”，虽然节省些烘工和炭火，但因受烈日曝曬，温度不能控制恰到好处，

香气大减，帶有濃重的日臭味，品質降低。

为了提高茶叶的品質，几年来，茶农已针对上述情况一一作了改进。①改日光萎雕为室内萎雕。萎雕的目的，在于使叶子中的水分适当减少，使叶片柔軟，好揉捻，加强酵素的活動。如果萎雕不适度，揉捻不容易均匀。实行室内萎雕不仅克服了这个缺点，在下雨天也能进行萎雕。因此，旺季的青叶，不会因堆积造成霉爛損失；且萎雕出来的青叶柔軟，水分蒸發得均匀，嫩芽也不会受伤，做成毛茶条索紧、色澤好。②改手揉、脚揉为机器揉捻。揉捻是为了揉破茶叶使茶汁流出，粘在叶面上，容易發酵。冲泡时溶解得快，水色濃、滋味好，又能使叶片卷紧、成条、外形美观。但以往当地茶农用手揉、脚揉的方法，手揉的不多，又浪費時間，脚揉的不衛生，又不紧，把叶片揉成扁形，大叶裹小叶，結成一塊一塊的“茶烏龟”，帶有难聞的气味。几年来，經過宣傳推广，到去年止，共采用各种类型的揉茶机一千一百三十四架，全县有百分之八十以上的农业社实行了机器揉茶，又快又好，而且省人力，正像有的茶农所說：“以前三人揉一桶茶，揉得碎的碎、松的松。现在用机器揉茶，只要掌握好輕、重、快、慢，两个人就够了，不但品質提高，还节省人工。”去年該县共节约了三万多个劳力。③改室外發酵为室内發酵。發酵的目的，就是使茶叶变成紅色，减少澀味，产生香气。过去，茶叶在日光下發酵，不仅香气大减，且帶濃重的臭味。采取室内發酵法后，效果大不相同，由于室内湿度、温度易于掌握，可以克服上述缺点。此外，該县还以室内炭火烘焙方法代替日晒，对茶叶的色、香、味都有保証，烘出的茶叶还能长久貯藏。

開放自由市場政策講話

第三講 自由市場的領導管理

前面已經談過，國家領導下的自由市場有一定的活動範圍。作為國家市場的補充市場，國家就必須加強對它的領導和管理，使這種市場充分發揮有利於物資交流、有利於生產的目的。有人認為：“既然是開放自由市場，一切買賣活動就都不必管了。”結果，有些農民和小商販就搶購和販運國家統購和統一收購的物資；有些地方出現了黑市；有些市場上出現了哄抬市價，甚至投機倒把的行為；一部分農民也不安心農業生產，開始搞販運活動，甚至棄農就商。看來，不加強對自由市場領導管理的做法是錯誤的。

管理市場的目的，就是要將國家開放市場的政策，得到充分的貫徹，使市場的一切商業活動，符合國家政策的要求，凡屬符合國家政策的一切商業活動，能得到保護和便利；一切違犯國家市場政策的行為，都要受到約束和制止，這樣才能達到活躍市場、暢通物資交流、有利於刺激生產的目的。所以，國家對自由市場的領導，應該以經濟方法為主，同時輔之以必要的行政管理。

建立市場管理委員會，全面領導

和管理自由市場

既然自由市場需要領導和管理，就需要有個領導管理的機構，這個機構，就是市場管理委員會。

我們知道，自由市場和各部门各方面都直接或間接地發生聯繫，如果把它交給某一部門去領導和管理，是很難做好的，必須各部门協作。因此，市場管理委員會的組織，要在區鎮或鄉人民委員會的統一領導下，由供銷社、手工業生產合作社、銀行、稅局和農業生產社的代表等單位共同組成，來負責領導和管理自由市場。當然，供銷社在农村市場上活動最多，很多事情都與它有關係，因此，應當讓供銷社在市場管理委員會中多管一些事情。市場管理委員會，還應當設立專人或兼職人員負責日常工作。

市場管理委員會的主要任務是什麼呢？它的主要任

務應當是：宣傳貫徹國家的市場管理辦法，監督國家價格政策的執行，保證合法貿易，取締違法活動，並負責解決市場上臨時發生的一些其它問題。

市場管理委員會為了做好這些工作，參加這個委員會的成員，就必須進行具體分工負責，實行集體領導，並要建立一些必要的制度，定期開會布置工作，研究和解決市場上的重大問題，不斷地總結工作中的經驗。

成立代理行棧，更好地為農民貿易服務

為了把自由市場開放好，就需要給參加市場成交的人，提供一些方便條件。很多地區，在農副產品自由市場開放後，在城市和重要集鎮，陸續恢復和建立了一些行棧、交易所和農民貿易市場。這對於加強市場領導，便利城鄉物資交流，減少商品流轉環節，降低商品流轉費用以及穩定市場價格等方面，都有很大的作用。這個經驗，在加強自由市場的經濟領導工作上，應當積極推廣。

行棧，是一個服務性的企業組織；交易所和農民貿易市場，是市場交易的服務性組織。因此，所有的行棧、交易所和農民貿易市場，都應該做到：服務周到、取費低廉，嚴格防止強迫成交的現象。使它在自由市場上充分發揮方便買賣、活躍物資交流的積極作用。

行棧既然是一個服務性的企業組織，它的主要業務範圍應當是：（一）辦理代購、代銷、代存和辦理客商食宿、代客運輸等業務；（二）接受國營商業、供銷社的委託，進行代購代銷；（三）在产品剩市或發生嚴重脫銷時，可以自營一部分，或組織分配貨源；（四）在自由市場上組織產銷直接見面，組織買賣雙方協商議價。交易所和農民貿易市場，其任務應當是：介紹成交；交流行情；提供標準度量衡、商品檢驗和衛生檢查等必要的設備。

至於處理非法交易等工作，行棧、交易所和農民貿易市場，有責任向市場管理委員會及時彙報，由市場管理委員會處理，絕不能代行市場管理委員會的職權。

不論是行棧、交易所或農民貿易市場，都应当完全按照國家價格政策的要求，在自由市場上，充分發揮穩定物價的積極作用。根據各地的經驗來看，行棧大致採取以下幾種作法，對穩價是有好處的：行棧對代營的統購或統一收購物資，應當絕對執行國家的牌價。對農民完成統購或統一收購任務以後出售的剩餘產品，可以允許高於國家收購牌價，但不能超過統銷價。給農民、小商販代購代銷的產品，應該掌握按質分等論價和買賣雙方自願的原則。對買賣雙方的自由議價，可以進行組織，如果太不合理時，可以解釋說服，但絕不能強制。為了掌握價格，行棧的業務人員應當經常召開碰頭會，區別不同產品的市場供求情況，參照歷史價格及牌價，規定出參考價，報請市場管理委員會或有關價格管理部門批准，作為買賣雙方議價成交的參考，當買賣雙方爭執不下時，交易員再從中調解，按照以質論價的原則，經買賣雙方同意後成交。另外，當市場上市產品過少形成價格上漲時，行棧可以積極組織貨源，調劑市場需要，組織各買主協商，並對於一時發生供應緊張的物資，根據各買主需要的輕重緩急，合理的分配貨源，上市產品過多時，盡量教育買賣雙方以正常價格成交，實在不行，可由供銷社或行棧收購一部分，也可以廣泛組織外地小商販來採購，以保持市場價格的穩定。

行棧的經營方式，應當盡量靈活多樣，便利群眾購銷。如對代銷的產品，應當建立保管和服務手續，以免賣錯農民的產品，或因保管不善遭到農民的不滿。另外，農民拿來產品代銷，當天集日銷不掉，農民要求代存，應當盡量滿足，有條件的，還可以先付給代銷者一部分現款，在產品銷出後應及時結算。也可以採用代運代銷、組織產銷兩地直接掛鉤等辦法，如有些產品在當地不好銷，或是農民不願在當地銷，行棧可先聯系好銷路，代農民運銷，運費由委託者負擔；或根據農民的委託，先找好銷路，再通知農民把貨物直接運給購買者。這些辦法都很好，也很簡便。此外，行棧可以組織農業社互相調換產品，各地行棧之間也可以加強聯系，相互以代銷產品換回代購產品。這樣，不但可以更好地為農民貿易服務，暢通城鄉物資交流，還可以減少農民經商活動。

行棧既然這麼重要，那應該由誰來組織，由誰來領

導，是專業的還是一攬子的經營好呢？

現在各地已有的行棧，有的是供銷社抽出幹部組成的，有的行棧是供銷社或合作商店派出人員作領導，再吸收過去干行棧很有經驗的商販參加，有的則完全是組織商販成立的。從經營方式上看，有的是逢集營業，背集關門；有的是逢集營業，背集時，交易員下鄉調查、宣傳、組織代購代銷，招待外來商販。由於各地的情況不同，如有的地區過去干行棧的人很多，他們經驗很豐富，和外地的舊有購銷關係很多，現在雖然參加了農業社，但農業社允許他們再出來干行棧，那就應該盡量讓他們經營，供銷社可以不插手。總的說來，以上幾種方式都是可行的，各地可以根據本地情況來分別採用。不過需要說明，行棧成立以後，不是逢集，也應當盡力設有專人，以辦理代存、聯繫業務等。當然，行棧一般應當建立在交通比較方便、比較重要的集市上。

由於行棧的業務牽扯到各個部門，它既要經營小土副產品的代購代銷，有時也要組織糧食、副食品的交易，因此，應當由當地的市場管理委員會領導，供銷社可以在業務上、行情上加以指導和支持。有些地區的市場管理委員會把對行棧的領導管理工作，委託給供銷社，供銷社就應當全面地負起責任來，幫助行棧建立一些必要的業務、學習計劃和制度，領導他們搞好經營管理，更好地為農民貿易服務。

組織什麼樣的行棧好呢？有的說是專業的好，有的就說一攬子的好。我們說，正由於各地的情況不同，如有的地方某種產品特別集中，有的地方產品很多，但數量零星分散，所以是不好強求一致的。但是，一定要考慮到絕大部分土副產品，生產比較零星，貨源比較分散，農民貿易又受季節生產的支配，因此，過多地設立專業性的行棧，會影響到行棧的經濟核算，會到淡季一來影響到行棧人員的生活安排。從這一點出發，各地在建立行棧時，就不能不特別慎重，最好先辦一攬子的行棧，實在不能滿足市場需要時，再作改進。總之，在我們還缺乏經驗的情況下，我們雖然不求一律，但必須強調：各地要根據不同的經濟條件，從實際情況出發，經營的方式和品種等，也應當掌握“由少到多，穩步前進”的方針。（未完）

利用市場淡季整頓與巩固行棧交易所

遲 誠

自去年下半年開放自由市場以後，各地相繼恢復與新建了一批行棧和交易所。據河南、湖北、湖南、江蘇、河北等地二百二十二個縣（市）的不完全統計，目前已有三千五百三十九個行棧、農民服務部和交易所。它們在溝通城鄉物資交流，指導農民貿易，便利群眾購銷等

方面，所起的作用確實是很大的。

但從入春以來，很多行棧、交易所出現了業務清淡、入不敷出甚至自流倒閉等現象。如河南巩縣原有六個行棧，現在只剩下了三個。其原因，從客觀上看，由於農民貿易市場是有季節性的，進入二月份以來，各地春

耕生产陸續开始，上市产品和赶集人数逐渐减少，因此行棧和交易所的經營額也随之下降。从主观上来检查，首先是有些地区不根据当地实际需要，盲目过多的建立了一批行棧和交易所，因市場成交額有限，难以維持这么多人的开支。其次是有些地区对行棧、交易所的领导不够重視，特别是进入市場淡季以后，市場上抬价搶購的現象减少，有些干部因而产生了麻痹思想，对行棧、交易所發生的困难和問題，未去積極地設法帮助解决。也有的由于缺乏經驗，面对眼前的困难問題，表现了束手無策。那么，应该怎样来解决这些問題呢？

我国历史上的行棧，多是在市場旺季收取高額的手續費，除維持全年开支外，还要有利潤。当市場进入淡季后，为减少开支，即将大部分职工都疏散回家（有的在家住五至六个月），待市場旺季到来再回到行棧里工作。这种办法既剝削生产者和消费者，也剝削了职工。当然，我們是不能采用的。既是不能采用，又該采用什么办法呢？現試提出几点意見，与大家共同研究。

第一，利用市場淡季，整頓与調整行棧、交易所的組織機構。行棧、交易所过多的地区，应该通过調查所在地的市場購銷情况，經過仔細研究，适当地合并或撤銷一部分機構，减少人員的編制，并对于編余人員予以适当安排。对市場範圍小、交易額不大的地区，不一定強調設置固定的行棧和交易所，可以只設置临时交易員，来組織市場成交。

經過調整，已經決定留下来的行棧和交易所，也需要很好的加以整頓。目前的行棧、交易所，大部分是去年下半年恢复与新建的，一般的組織还不够巩固，制度还不健全，交易員旧的思想作风还未很好转变。这就需要通過整頓，帮助他們建立与健全會議、會計、獎懲等制度，以开短期訓練班和組織座談等方法，加强对交易員的思想教育，并协助和动员他們和农業社、农民加强联系，以为今年的市場旺季奠定基础。

第二，在整頓組織的同时，还需要積極想办法，来

解决行棧和交易所的經濟問題。解决这一問題的基本办法，應該是設法改进和扩大它們本身的業務。

对供銷社自行組織的行棧和农民服务所，可以根据当地的需要与可能，交給其一定的自营任务，或临时抽調一部分交易員协助其它業務單位工作。对公私合营和合作小組，可考虑采取以下办法：（一）对农村的行棧、交易所，可采取聘請临时交易員的办法，即除配备必要的專职领导干部以外，可以与当地农業社协商，選擇过去当过交易員而忠誠老实、服务态度好的社員，在市場旺季的集日，到行棧和交易所內充当交易員，市場淡季和非集日回到农業社从事农業生产。这样，既能解决市場旺季人員不足，市場淡季人員过多、难以維持开支的問題，又可以增加农民的收入。采取这种办法，对农業生产并無多大影响，农業社和农民是会乐于接受的。

（二）对城市的行棧、交易所，在市場淡季可以根据市場需要，組織他們到外地採購一部分市場上供应不足、而国营貿易和供銷社又不能經營的土副产品。这种办法，既可以滿足市場需要，又能够維持行棧和交易所的开支，对国、合商業的業務也無多大影响。但这样作，应该避免盲目自营或忽視代銷的偏向。（三）有些地区的供銷社在市場淡季，組織交易員为供銷社下乡代購土副产品和廢品，付給一定的手續費，既能維持他們的开支，并可扩大供銷社的採購業務。上述几种办法，可供各地作为参考。

整頓与巩固行棧、交易所的工作細致而复杂。現在有些地区对行棧的领导关系不够明确，形成無人負責的現象。为了作好对行棧、交易所的思想和業務领导，对專業性的行棧，应按照業務性質归口負責；对綜合性的行棧、交易所，应根据市場安排的分工，属于国营商業負責統一安排的城市，由国营商業負責，属于供銷社負責統一安排市場的农村，由供銷社負責领导，这样既便于整个市場的安排，加强对行棧、交易所的具体领导，也便于对它們进行社会主义改造。

嘶馬鎮农民服务所扩展業務的經驗

江苏省供銷合作社办公室

江苏江都县嘶馬鎮在去年十一月初，將十一个原来經營行棧業務的商販，組織成为农民服务所，經營水产、八鮮、柴草、編織、蛋品等类产品。几个月来，这个服务所積極地設法扩展業務，在活躍农村市場、促进农副業生产發展、稳定市場价格等方面，起到了積極的作用。

恢复和扩大产銷渠道

由于土副产品具有分散零星、区域性和季节性較强等特点，因此产銷渠道比較复杂，城乡之間、鎮鎮之間

都有着千絲万縷的联系。但自1954年以来，这些关系絕大部分都被割断，以至很多产品縮小甚至沒有了銷路。服务所成立之后，针对这一情况，在供銷社帮助下，通过“四条綫”積極恢复和扩大了产銷渠道。“四条綫”是：

一、恢复与扩大同行商的联系。服务所采取托人帶口信、写信和派人上門联系的办法，共与六十多个行商接上关系。同时，服务所还通过業務活动，請老顧客介紹新关系的办法，与二十多个新行商建立了关系。恢复和扩大了这些关系，使过去滯銷的貨得到暢銷，市場上

缺少的貨也有得供應了，如農民需要草頭子作綠肥，當地沒有，服務部便與大橋鎮行商聯繫，讓他們到金壇採購來八千多斤。

二、加強與周圍初級市場各服務所的聯繫。聯繫的有本縣各鎮服務所，還有揚中、泰興等縣的一部分服務所。為了鞏固和發展這種關係，服務所還經常參加各地舉辦的小土產交流會。有一次，在大橋鎮舉辦的交流會上，就與宜陵、磚橋等地服務所簽訂了七千多斤芋頭的推銷合同。當地出產的雜色蘿卜銷路不暢，通過和揚中縣三茅鎮服務所聯繫，一次就銷出八萬多斤。

三、建立與城市市場的聯繫。這樣不僅可以了解銷區市場情況和價格情況，而且可以彌補光顧行商而使產品銷路受一定拘限的缺陷。服務所建立之後，與上海、揚州、泰州、鎮江等地恢復和建立關係，推銷當地魚、蟹、蘿卜、芋頭等產品，購回生薑、黃芽菜、慈菇等外地土產。在聯繫中，服務所還開展了信函托辦業務，如往上海推銷水產時，托上海水產市場的老關係代為銷售，服務所連人都不去，既便利又節省費用。

四、廣泛與農業社及農民建立聯繫。為了改變農民對行棧的舊看法，服務所成立之後，常常在下午營業清淡時派人上門聯繫，邊宣傳邊了解當地小土產的品種、數量和上市時間等情況，做到心中有數，更好地為農民貿易服務。服務部經常通過業務活動，幫助農民解決生產和生活的困難，如浦頭鄉于莊農業社要賣四萬斤蘿卜，但銷路一時不暢，農業社又急需用錢，服務部就先付給了他們一百元。加強與農業社的聯繫，不但擴大了服務所的業務，而且也得到群眾的好評。

繼承好的經營方式

在多方面溝通產銷渠道的基礎上，服務部繼承並發展了原來行棧的一套較好的經營方式。這就是：（一）代客買賣。這是服務所的主要經營方式，即組織產銷雙方到所內看貨議價，當面成交，服務所提取一定的交易費。有時還採取先與買賣雙方聯繫、約定時間、貨到過磅的辦法，能以節約時間，買賣雙方都很歡迎。（二）代購代銷。這是輔助代客買賣的一種重要形式，它的好處是可以更便利雙方買賣。代銷有兩種：一種是賣主把價格定死，服務所無權變動；一種是賣主確定價格幅度，在幅度以內由服務所機動掌握。代購共有三種：一是信函代購、代打包托運；二是信函代購，買主自辦運輸；三是事先協商，固定代購，如替口岸水產公司代購的水產，就是事先訂好代購量，長期負責的。

除代客買賣、代購代銷外，服務所還適當開展自營業務。自營業務包括地購地銷、地購外銷和外購地銷三個方面，除受供銷社委託經營大柴、水竹、黃花草等大宗副業原料外，還對地方出產的水產、蘿卜等進行吞吐調劑和遠銷，以及到外地採購黃芽菜等副食品，進行批發和零售。這對活躍市場、平穩物價起了很大作用。他

們的自營業務的範圍，是根據穩價和保證市場供應的精神進行的，因此，一般經營的均屬當地滯銷產品或必須進行季節性吞吐的產品。這樣就不易產生限制當地農民貿易，排擠其它商販和壟斷市場等不良後果。

掌握和穩定市場價格

服務所的價格分兩種：一種是代客買賣的參考價，只要買賣雙方同意，可以調高或調低；另一種是自營業務的購銷價。在制定自由市場的參考價格時，基本上根據產品在當地市場的習慣比價、供求情況和附近銷區的價格水平確定，但在具體掌握上，又分別不同商品、不同情況，採取不同辦法。對一般暢銷產品，則採取合理縮小購銷差價的辦法，保持生產者的合理利益，如鱖魚原來供銷社收購價每斤是一角八到二角，揚中（與嘶馬隔江相對）市價則是二角一分五，上海水產公司作價為二角七分，嘶馬到上海的購銷差為33%，服務所成立後，每斤作價為二角五分，高於揚中價格，較上海價低20%。蘿卜，嘶馬到南京的購銷差也由35%降低到20%左右。皂角當地購銷差由60%降為33%。因此受到群眾歡迎，減少了農民自行運銷、販運的現象。但是，對於一些銷路不暢的產品，服務所則適當放寬差價，鼓勵行商販運，如雜色蘿卜到揚中的差價達30—40%。對於自營業務的購銷差價，一般保持15—20%。另外，對鮮活產品的質量差價和一般產品的季節差價也很注意，如鯽魚早晨的價格每斤為三角六，到下午就改為三角。

為了平穩市場價格，活躍農村市場，服務所還採取了下列措施：（一）大力組織貨源，保證市場供應。光有合理的價格，沒有貨物還是不行的，去年十二月下旬，服務所的青菜每斤為二角五分，由於貨物脫銷，市場的零售價上升為三角三到四角，服務部就派人到泰州購回兩千斤青菜，在市場上拋售，使市價很快恢復原狀。同時，服務所對本地產品也作了一些必要的季節性的吞吐，如紅蘿卜上市涌時，服務所即收了一萬多斤進行窖藏，到春節前市場蘿卜很少時拿出供應，從而保證了價格穩定。（二）力爭外來顧客投行購貨。服務所處處為顧客着想，盡一切力量保證貨源及時供應，並義務代客包裝貨物，達到“客至如家”，加上在行里購貨有着貨色整齊、減少麻煩等好處，因而絕大部分外來顧客都樂意投行購貨，避免了搶購或壓價現象的發生。（三）必要時還幫助買賣雙方核定成本、共同協商，議出適當的價格。

綜合性的組織形式

嘶馬鎮農民服務所是“民辦”的，組織形式是綜合性的，統一經營、共負盈虧。在工資報酬上，採取“死分活值”的辦法，並保留一部分公積金和獎勵金。在內部管理上，除合理安排人力外，還訂有服務公約、服務計劃及生活檢討會等制度。

事實證明，這樣做法是適合農村初級市場特點的。

第一，初級市場設立綜合性的服務所，可以更好地適應群眾零星出售產品的需要。過去農民出售多種產品，往往要跑好幾家行棧，現在只要跑一處；買主同樣也得到方便。第二，由於初級市場的特點是面向農民，行棧聯系面廣，經營方式靈活，可以深入農村每個角落，利用他們恢復產銷渠道，開展開放物資的內銷外運，比起供銷社經營，在某些方面更為有利。第三，可以更好地安

排行棧人員。過去這些行棧都是獨家經營，因資金不多，業務擴展不開，很多人靠政府救濟過活；在行棧之間也常常出現矛盾，忙閑不勻，淡旺季懸殊很大。組織綜合性服務所，把各種季節性的業務扯在一起，資金集中增多，人員可以統一分工、合理安排，同時，也便於供銷社在思想和業務上給予具體領導和幫助。

湖北省是怎樣領導管理自由市場的

黃 卓

湖北省從去年七月份開放農村自由市場以來，已顯著地促進了工農業生產的發展，進一步滿足了生產者和消費者的需要。但是在開放過程中，也發生了一些問題。目前這些問題經過加強市場管理後，大部分已經解決或正在解決。

在開放自由市場初期，少數商品曾一度發生價格猛漲的現象。如楠竹、廢鋼鐵、蘆席、木炭、料骨等，有的市價竟超過牌價一倍以上。這些物資有一部分（如廢鋼鐵）因生產趕不上需要，一時不能供求平衡，市場上出現竟相爭購和一些商販投機取巧，致使價格猛漲；也有些（如木炭）是由於國營商業、供銷社缺乏必要的儲備，市場需要量增加，一時供應不上而導致價格猛漲。各地在當前物資不足的情況下，除大力掌握物資外，對生產不足的產品，也加強了市場管理，限制盲目叫價，抬價爭購，進行合理分配貨源。這樣作基本上保持了價格的穩定。如廢鋼鐵經過加強管理後，黑市活動減少；料骨由各县供銷社按照市場需要，平衡計劃合理分配以後，價格就平穩下來。另一方面對供求一時失調的物資，由國營商業和供銷社採取吞吐的辦法來穩定。如咸寧縣的木炭一度由每担三元四角漲到四元八角，由於供銷社積極向山區收購，儲備了十萬多斤充分供應，旋即回落到原有水平。

自由市場中的農民貿易也出現了一些不正常的現象，少數農業社和農民在集鎮上開設店鋪、販賣商品或作經紀人，甚至有的在國家統購任務沒有完成以前，私自把這些物資拿到自由市場出售，影響到農業社的鞏固和國家的收購計劃。針對這種情況，湖北省人民委員會和各地黨委廣泛深入地對農民開展了政策宣傳教育，幫助農民劃清副業與商業的界限，使他們懂得在農民貿易中，那些是應當做的，那些是不應當做的。許多縣分還召開了擴干會議批判棄農務商的思想。部分地區的供銷社還派出幹部幫助農業社規劃和開展副業生產、開展農民貿易。同時，供銷社在經濟上也採取了相應的措施，糾正了某些農副產品收購價偏低和地區差價過大的缺點，減少農民的長途販運。並在初級市場上恢復與建立了交易所、服務部，辦理代購代銷業務。在不宜設置交易所的地區，由供銷社兼辦代理業務，便利農民買賣。

對少數小商販投機倒把，除通過市場管理委員會及歸口部門，結合改造工作加強政策思想教育，取締投機活動以外，對於情節重大的給了適當的懲處。

開放自由市場以後，無証商販增加了。據三十二个县農村市場的統計，有二千一百九十四戶無証商販。供銷合作社即分別情況採取了不同的處理辦法：原為農民新兼商業的，說服他們參加農業生產，不再經商；原為商人，轉農業未妥而兼營小販的，按照市場需要和生活狀況，暫時允許存在一部分，隨着農副業生產的發展而逐步解決；農民相互調劑和自由購銷的商品，或大山區以運輸為主的販運，按農民貿易對待，允許其存在。

某些季節生產、常年消費或常年生產、季節消費的物資，由於採購時間集中，容易發生抬價爭購的現象。供銷社對此類物資，即採取凡各經濟部門大批購銷此類物資時，仍然進行必要的管理，或者通過當地交易所（服務部）代購，統籌分配。在沒有交易所的地區由供銷社代購。如隨縣黑屋灣修建水庫，水利部門需要大批雜木，即由農民服務部代購供應，不但穩定了市場價格，而且按期超額完成任務。

為了便於對市場統一領導，在初級市場上普遍建立了市場管理委員會，以區、鎮政府為領導，由供銷社、國營商業、稅所、銀行和工商聯等單位參加，供銷社担負具體工作。其主要任務是：貫徹執行市場管理辦法；監督統購和統一收購物資購銷政策和價格政策的執行；安排公私合營、合作商店（小組）的經營範圍；指導農民服務部（交易所）的業務活動；取締投機違法行為、評議價格和調解業務糾紛。

湖北省的農村自由市場，從當前情況看來，是正常和平穩的，但是還有一些問題需要進一步解決。地產地銷的商品，通過農民服務部的組織成交，基本上解決了，可是某些地產外銷的商品還不夠活躍。例如木柴、木炭、陶器等，有些是供銷社可以儲備一定數量的，有的是供銷社無法經營的，除了利用小商販深購遠銷以外，還需要在中等城市或歷史上集散市場建立一些行棧，和農村的農民服務部密切聯系以暢通土產外銷。初級市場農民服務部的業務範圍，目前是以服務為主，但根據一些地區的經驗，如果農民和市場都需要，在不妨礙代理業務

的原則下，也可以因地制宜地經營一部分業務。縣供銷社對自由購銷物資下放給基層社經營還不夠，一般仍然採取代購方式，使基層社的業務不易適應開放後的需要，因而縣、基層社的經營關係需要繼續改善。此外，

有的地區特別是交通沿綫和較大的集鎮，個別商品的价格還不夠穩定，某些商販的投機活動和少數農民經商等問題，還沒有得到徹底的解決，這些都需要進一步加強領導和管理。

從長溝鎮市場看農民經商問題

紀振國 趙自先 劉志浩

河北房山縣長溝鎮地處縣境邊沿，毗鄰涿縣、涿水、良鄉和北京近郊、礦區等地，周圍百余里的商販，過去都來此經商，歷史上自然形成一個商業集散市場。

自開放自由市場以後，長溝鎮農民經商的人數顯著增加。據在三月下旬對該鎮兩個集日的調查，市場上出售商品的共有七百八十一人，其中農民貿易占58.15%，有照商販占5.4%，農民經商占36.45%。在農民經商的總人數中，外縣的占50.6%，本縣的占49.4%。

經商的農民大體可分為三種類型：（一）歷史上就有季節性經營商業習慣的農民，通常是農忙時參加農業生產、春冬兩閑搞點小本生意，作為輔助收入，這種類型約占50—60%；（二）在農業合作化高潮和對農村私營商業社會主義改造時期，安排到農業上去的小商販，市場開放之後，又有一部分恢復了舊業，這種類型約占30—40%；（三）由於受上述兩種農民經商的影響，手頭又有積余的農民，便搞試探性的商業活動，由於沒有經商經驗，就地買一點，就地出售，這是極個別的。

這些農民經營的品種不是固定的，經營方式多種多樣，最基本的可分為四種：

（一）帶有運輸性質的短途販運。蔬菜上市季節，他們在長溝、涿縣等地購買白菜、蘿卜、白薯和其他蔬菜，用小推車運往周口店、長辛店、坨里等地出售，然後再由坨里買回元煤，從中賺取地區差價。

（二）純商業性的短途採購，當地零售。販運的商品，主要是估衣、舊鞋、廢布等。他們每十天或半月去北京、涿縣採購一次，有的直接向工廠收購廢棄破布，經過加工縫補刷洗干淨，按斤或按件零售。

（三）零星套購，集中出售。他們突擊的對象，主要是某些供不應求和地區差價較大的商品，如鐵絲、鐵釘、鐵鍋、綫麻、豬肉等。這些商品當地供銷社有時脫銷，群眾需要，他們則利用這個機會，進行投機，獲取暴利。有的在當地食品公司供應點以零售價每斤五角六分零星套購豬肉，集中起來運往北京，出售價達九角至一元。有的在北京、涿縣等地成斤買回綫麻，在市場擺攤零售，每斤獲利六角至一元；直到目前，市場上擺攤賣綫麻的每集還有十幾份。

（四）就地買，就地賣。這種經營方式有兩種情況，一是年邁體弱的人，在市場上買點綫麻、土煙、迷信品

等，就地零售，賺一點錢作為輔助收入。另是有個別農民在集市上轉手買賣，進行投機，不用本錢，謀取暴利。

根據長溝鎮的情況看來，農民經商有兩方面的原因。一是市場管理部門對開放市場的政策精神，貫徹得不深不透，農民對開放範圍不明確，加之市場管理工作沒有及時跟上去，對無照商販未予進行適當管理。其次，據在東長溝、西長溝、太和莊三個農業社的了解，還有以下三點原因：一是地少人多，副業潛力不大，在副業生產上找不到出路。三個社每人平均只有一畝六分六的土地，純農業收入不足維持生活。二是當地農民在歷史上就有兼營商業的習慣。三個農業社共有二千四百三十二人，其中約有四百人歷史上就是農兼商。在這四百人當中，多數是季節性或臨時性的，經常性的只有四十多人。其三，長溝鎮是一個集散市場，南臨涿縣富裕的稻地八村；西靠張坊山區；山區產有柿子、山楂等干鮮果，東鄰涿縣的若干村莊盛產白菜；北近北京和京郊礦區。由於長溝市場具有這樣的自然環境，也為農民經商提供了條件。

這裡的農民經商，對農業生產和當地商販有沒有影響呢？該地區由於地少人多，勞動力是有剩餘的。如太和莊農業社共有勞動力三百三十六個，在目前春耕期間，只要一百人左右基本上就可完成春耕、施肥等工作。從當地小商販的經營額看，市場開放之後，也是上升的，有的上升很多。如該鎮三個合作小組今年一至二月份經營額為一萬零五百三十元，比去年一季度增加一點五倍；十四戶小商販（有照的小商販）一至二月份經營額為一萬一千三百四十六元，比去年第一季度增加兩倍以上。

因此，從長溝地區的情況看來，經商的人數雖然如此之多，但是對農業生產和對小商販的安排的影響是不大的。（對這一地區的看法，當然不能代表對一般地區的總的看法。）對商販所以沒有什麼影響，是因他們經營的品種，多數是市場上少有或根本沒有的商品。

根據長溝的具體情況看來，農民經商和農民經濟水平是有密切聯繫的，只有在農副業生產不斷發展提高的基礎上，才能徹底解決。目前，不能不管，但也不能不分情況，一律不准經商，這樣就會影響到農民的生活和市場的繁榮。因此，應該根據不同情況，對經商的農民，

（下轉第8頁）



从湖北情况看压级压价问题

巨 夫

从湖北省的情况来看：压级压价在一些地区和部分商品中是存在的，而且有的相当严重，但这种现象并不是普遍的。理由是：第一、大宗主要的农产品中，基本上消除了压级压价现象。据天门、沔阳、新洲等十七个主要产棉县去年新花上市后至年底签证检验结果统计：基层单位收花的品级准确率达96.44%，长度符合率为95.77%，黄梅县品级符合率达99.3%，长度符合率为99.57%。第二、压级压价现象主要是发生在品级复杂的一部分商品中；等级简单和只收统庄的农副产品，很少或几乎没有发生压级压价的现象。据省社今春在长阳、恩施等七个县的调查和去年各县的专题报告，压级压价最多的是畜产品，其次是棉花，第三是小药材；等级简单，收购量也不大的如桔子、棕片、核桃仁、木耳等则较少。第三、在供求关系上紧张的商品，抬级抬价是主要的，压级压价是次要的；供过于求的商品，压级压价是主要的。如棉花收购任务增大时，抬级和降低长度要求的现象就多。光化、天门等七县的品级差价为6.29%，其中压级占2.14%，提级占4.89%。滞销的小药材和季节已过的小土产，压级压价是很普遍的。收购茯苓、苕籽，为了和邻省之间争夺货源，抬级抬价现象也很多。第四、压级压价在各县之间不是普遍都有的，有的比较多，有的就很少。少的原因是做了较多的工作，如印发规格手册、行情表、广告等，有的还展览样品和组织技术传授。

关于什么是压级压价的问题，依我看这几种情况不能算压级压价行为：一、购销差价过大，利润太高。应该肯定目前主要农副产品收购价格，大部分是合理或比较合理的。个别商品的收价偏低是属于价格水平问题，而不是压级压价。购销差价过大

是因为经营环节多，有的税金较大和利润过大而形成的销价偏高。二、边远山区收价偏低，也不能视为压级压价行为。在社会主义条件下，并没有取消因地理环境和运输条件所造成的山区和平原的差别。因此，边远山区的某些农副产品收价偏低，只能解释为是这部分地区的价格水平问题，这与压级压价是不相关的。至于由于行政区划而打乱了原来合理的流转方向，用“以销定产”办法计算收价偏低的，应算作压价。三、收购计划没有完成，利润计划超额完成是不是压级压价取得的超额利润？我看肯定的回答和拦腰一刀是未必能说服人的。因为采购、利润计划的正确程度值得研究；基层单位对降低费用、减少损耗等方面所作的努力，在利润中的反映缺乏估计；价格中的计划利润没有统一规定，同时计划利润和经营结果的利润不能混为一谈。如果上述看法有它好的一面的话，那就是它找到了发现压级压价的门径，重要的不是由此得出结论，而是要深入的研究哪些利润是压级压价带来的，否则，它客观上产生的结果是抹煞下级社的积极方面，使积极的因素变成消极的东西，同时也导向人们简单从事。

产生压级压价的原因，除了农副产品等级规格复杂，技术性强，缺乏或不可能用科学仪器进行检验等外，根据湖北情况分析，还有以下几点：

一、收购干部少而不专，流动性大，业务不熟练，技术跟不上。区社所在地的收购门市部，一般的有专职干部一至三人，到分销店则多是兼职，特别是工作调换频繁，收购员很难坐下来钻研业务，加上去年下半年农业社开展多种经营后，收购品种增加，这个矛盾就更明显的暴露出来。如阳新木子岗前鋒农业社挖了五十种药材送到供销社，收购人员就有十一种不认

识。有的收购员把掌握品质规格标准总结为一句话，就是“熟悉的凭经验，新增的凭主观”。有的不懂就干脆说“不认识，不要”，把群众打发回去。当然糊里糊涂的收下来的情况，也是很多的。

二、有些商品制定等级差价时，着重了商品的使用价值方面，缺乏照顾有利发展生产的一面。九寸以下楠竹价低，因而产区农民只砍粗竹不砍细竹（楠竹大小由竹笋的圆径而定，细竹年限再多也不会长粗），影响了竹林的合理更新。杜仲、厚朴则是年限短的价高，增加了砍伐量。

三、规定规格标准有主观主义，执行中容易发生偏差。如半夏有五个等级，一等每斤五百颗，二等七百五十颗，三等一千颗，四等一千二百五十颗，五等统庄。据收购员试验，数一等一斤需二十分钟，数三等需一小时，因此忙时只好收统庄。

四、制度规定的不合理，有的没有规定。一是很多农副产品收购时多系收毛货或水货，水折干、毛折净的折算比例，有的有规定有的没有，有规定的也不尽合理。二是有些地区规定有不合理的交货短款由收购员负责的制度，使收购员在收购时思想紧张。三是大部分商品没有一定的“公差”。

五、思想认识上有错误。如怕等级规格标准让群众知道，给自己工作带来麻烦；有资本主义经营思想，受“赚钱光荣，赔本受批评”的思想支配；部分收购人员没有树立社会主义经营思想；有的腐化分子利用压级压价贪污等等。

对纠正压级压价的意见

把商品价格等级规格要求交给农业社，使农业社熟悉和掌握，这是克服压级压价最根本的办法。并且简化和修订品质规格标准，合理的确定等级差价。在解决这一问题时要考虑到

以下兩方面：一是體現優質優價和分等論價的精神，使其對生產、消費有利；一是實事求是，簡便易行，即使生產者能夠接受，在採購時又便於執行。

提高收購人員的技術水平，加強政治思想教育。首先是加強對採購工作的領導，把收購人員固定下來，合理使用有技術的人員，舉辦技術訓練

班，經驗交流會和採用師傅帶徒弟，互教互學等辦法逐步解決技術問題。其次並應加強對一些過渡人員進行政治教育，以克服舊作風，樹立為生產、為群眾服務的观点。

建立必要的制度：1.在明確規格要求，統一檢驗眼光的基礎上，實行一次驗級有效的辦法；2.根據商品特點和技術條件，制定“公差”，取消不

合理的賠款制度，建立和執行等級差價良好的獎勵制度；3.按季節和商品特點，分專分縣制定水折干、毛折淨的折扣率。此外，對手續費過小的地區和商品，在不影響價格水平的原則下，可適當擴大手續費或補貼基社利息和損耗。對自由購銷的物資，最好採用基社直接經營，縣社不插手的辦法解決。

對“如何認識與克服壓級壓價問題”一文商榷

蔣杰三

蘇奮同志寫的“如何認識與克服壓級壓價問題”一文，對壓級壓價的表現形式，產生的原因和解決的辦法等，作了詳盡的分析研究，我對他的認識和結論基本上是同意的，但對其中的某些論點還有不同的意見，現提出來商榷：

第一個問題是壓級壓價的範圍問題。

按照蘇奮同志劃分的壓級壓價表現的形式：“有的是購銷差價大，利潤太高，有的是等級分的過細，而且又在上級已分等級上加了許多等級，結果差價多，就形成壓級壓價；有的是低估斤兩，多扣損耗，經常長秤；甚至有的是不執行牌價，故意壓價，這種行為更加惡劣。”以此看來，這好似壓級壓價全部的表現形式。但其中提到“有的是購銷差價過大……等級分的過細……結果差價多，就形成壓級壓價。”我對把這一類劃為壓級壓價的範圍有不同的意見。我認為有些產品規定一定的（即使是“過大”的）購銷差價是應該的。比如有些產品當地生產較多或過多，而在當地又不能銷售出去，要遠途運輸才能銷售出去，這就必須要有一定的或“過大”的購銷差價，不然，負責商品流轉的部門不僅無利可賺，而且還要虧本，這自然也就不会“利潤太高”了。所以說，不分品種數量，不分產運銷具體情況，籠統

說這種“購銷差價過大”是“壓級壓價”的表現是不全面的，也是不妥當的。

那麼“等級分的過細”是否也是“壓級壓價”一種表現呢？我認為也不能完全這樣說。我們可以从生產部門來說明這個問題，各個等級不同的產品，所生產出來的成品質量和差價是很大的，如果不根據生產部門要求的產品等級，規定不同等級的收購價格去分別等級收購，這對群眾（生產者）來說是不利的。比如棉花，它有很多等很多級，如果不按照生產部門對各個等級的要求去籠統的收購，雖然生產部門不会吃虧（但它們必須經過分等分級後才能生產，起碼說会降低它們的生產效率），但對出售好棉的棉農說來就是个損失了。

蘇奮同志指出：“而且有時壓級不等於壓價。”（着重點是作者加的。）這一點我不同意。按照蘇奮同志這樣的結論，好似承認壓級是允許的，壓價是不行的。如果“壓級”不等於壓價，就会使人誤解：壓價是犯法的，壓級可以干。我認為蘇奮同志對“壓級”和“壓價”雖然說它們是“密切聯系在一起，嚴格區分是不妥當的”，但從他的“壓級不等於壓價”的結論來看，則又把它們分割開來了。實際上壓級與壓價是一個東西，這就是不論壓級或壓價，都是不按原訂的等級或原訂的等級價格給群眾（生產者）錢，都

是欺騙群眾的，都是不能允許的。蘇奮同志認為，“……原來上級所制訂的收購等級偏低，在基層收購上交時也沒有升級（有時且有降級產生），也沒有從中取得非法利潤。”按照他的這種解釋，雖然“壓級”不是基層收購點搞的，而是由於上級制訂等級偏低造成的，難道這就不是壓級一種表現嗎？群眾（生產者）不是也同樣吃虧嗎？至於“有時且有降級產生”問題，我認為這是由於基層收購單位檢驗技術差的結果，不是主觀上的錯誤。

第二個問題是產生壓級壓價現象的原因問題。

蘇奮同志說：“在各級合作社業務經營中存在着單純盈利的資本主義經營思想”。我認為，“單純盈利的資本主義經營思想”是必須要克服和反對的，但合作社的經營核算制度（即分級經營核算制度）不加以改變，這種單純“盈利”的思想是難以克服的。過去不是經常發生這樣的事實嗎？不論那一種業務，只要有錢可多賺，從基層社到縣社、省社直到全國總社都想經營，誰撈不着經營誰就有意見，甚至有的上級社採用行政命令的做法也要自己經營（當然有些必須要上級統一掌握的物資是不在此列的）。各級社都要經營，爭執不解，結果只好來個分成經營或者是逐級委託代購。這樣怎麼還能很好地貫徹上級社為下級社服務

呢？自然就难免不产生“上下互相欺騙，互爭利潤，克扣农民群众……”現象了，“層層加費用，加利潤，……或促成基層收購單位以壓級壓价來补偿費用，爭取利潤”也就在所難免。因此，我認為，合作社系統的分級經營核算制度應改變為統一經營核算制度才不會再出現上下爭業務，上下爭利潤的現象，正因為是統一核算，上級社也就能够更好地指导下級社進行業務經營，下級社特別是基層收購單位也就再不會從“壓級壓价來补偿費用和爭取利潤”，自然“層層加費用、加利潤”也就不會存在了。

必須指出，合作社系統的政治工作薄弱不能說不是造成壓級壓价的一個重要原因。過去在各級供銷社的指導思想上，一般說是重業務輕政治的，在布置任務時往往強調怎樣保證採購任務的完成，但對完成任務的政策界限和紀律教育就強調的不夠或很少強調了。我認為，不加強對採購人員的政策和紀律教育，解決思想認識問題，使他們正視國家的價格政策和群眾（生產者）利益，就是領導上經常深入下去，及時檢查糾正也是不能完全解決問題的。事實上，過去對壓級壓价的事實是不止處理一次的，但這只能是解決壓級壓价所採取的措施之一。積極而有效的措施是加強對收購人員的政策、紀律和群眾觀點的教育。

產生壓級壓价的再一個原因，我認為合作社系統還缺少一個懲罰壓級壓价的嚴格制度。在以往，每次發現有的地區壓級壓价行為時，輕的就過而不問，重的而又影響很壞的也只是在會議上或文件上提出一些批評，沒有把壓級壓价當作一次事故和違犯政策的現象去進行處理。當然，對這個問題的處理我們不是採取懲辦主義，而主要是通過檢查教育來解決思想認識問題。

壓級壓价還有一個原因，這就是合作社沒有專門的機構和人員來掌握管理價格問題。合作社所經營的農副產品和小土產品有不少產品價格是由國家統一制訂的，但也有不少產品是由合作社制訂或由合作社提出經國家

批准的，可是合作社管理價格的機構雖然過去建立了，但常有變動，機構和人員不固定，這特別表現在縣社和省社。基層社有的是配備專人管理，而大部份社則是由社統計員兼管的。這樣就不能很好地發揮物價機構和人員管理價格的作用，也就不能經常

去檢查處理價格事故方面的問題。當然，解決壓級壓价問題不是光靠物價機構和幾個人員能够完全解決的，但是有了這個專門機構，起碼能够起到及時反映有關物價方面的情况，使有關部門和領導上及時解決這方面的問題。

加強技術訓練是 克服壓級壓价的有效辦法

余克勤

看了蘇奮同志“如何認識與克服壓級壓价問題”的文章後，現就我見到的一些情况，談談自己的意見：

在湖南湘陰縣合作社系統中，過去確實發生了不少的壓級壓价現象，引起了群眾不良的反映，而且在一定程度上，打擊了群眾的生產積極性。因此，縣社曾經組織檢查，通報批評，重的處分等等。但到目前為止，這種現象並未徹底糾正，原因是什麼呢？除了蘇奮同志提出的幾種原因外，我認為經營採購業務的人員沒有熟練的（甚至是最起碼的）驗級評價技術，這是一個很重要的原因。

湘陰全縣基層社，現在直接負責收購業務的人員有兩百多人，但曾經受過技術訓練的僅有六十人左右，只占收購人員總數的25%。這些干部的來源多是農民或店員，沒有經過技術訓練，在業務上都是些“半內行”，事實上要叫這些人正確的檢驗等級和評價是很困難的，所以就只能憑估計，臨時把價格單拿出來對照着收。如白臨區供銷社的一個分銷店收購牛皮時，因為等級搞不清，怕受到損失賠賬，就不分一路二路三路四路的級別，一律扯平按三路收購，據說過去這樣收購兩頭相抵後沒吃過虧。長嶺區供銷社從前收購茶葉時，農民有意把同樣的茶分前後幾次賣，收購員却評成了幾個不同的等級，而且等級相差很

遠。但是，相反的也有把家貓皮當野貓皮收的，把狗皮當狐皮收的，把雞毛當鴨毛收的，結果賠了本。然而在收購員技術水平低，存在怕虧本和賠賬思想顧慮下，壓級壓价的現象當然還是主要的。

我認為克服壓級壓价的現象，有效的辦法應該是加強對採購人員的技術訓練和技術指導工作。上級社應該有計劃的將現有的採購人員普遍訓練一次，訓練時間不宜過長，而且應着重技術訓練，不要把訓練時間浪費在一些不太急需的書本知識上。縣社干部工作部門和採購業務部門，還可以相互結合，採取長會和短訓等辦法，進行經驗交流和訓練，以解決目前要全部正式訓練學習還不可能的困難。同時，縣社採購業務單位應配備一兩個業務水平較高的干部，巡迴進行技術指導工作，便于及時發現問題就地解決。對收購一些等級和規格質量複雜，技術性強的商品，還應適當的添置一些驗收儀器。

此外，加強對干部的政治思想教育，樹立採購人員的專業化思想，指導其鑽研業務，以提高其思想水平和業務水平，這也是十分重要的。

基本建設要注意增产節約

李鳴山

今年，在供銷合作社基本建設工作中，注意增产節約，是具有重大的意义的。为什么这样說呢？因为一方面，大家知道，去年我們有些基本建設工程上，曾發生不少鋪張浪費，脫离实际的現象，必須迅速的加以克服。另一方面，由于建設物資供应情况比較緊張，今年供銷社系統的基本建設投資已壓縮到六千萬元，而去年的跨年度工程，据不完全統計，約占今年县以上投資總額的一半左右，这就更加要求我們运用少量的錢，办更多的事情，本着适用和經濟的原則，將每一分錢都尽可能的用得恰当，認真的克服各方面存在的严重浪費現象。为此，特提出几点意見，供各地参考：

(一) 基本建設投資能否用得恰当，使少量的投資發揮更大的作用，首先决定于基本建設計劃的編制是否切合实际需要与正确合理。要真正做到这一点，各地供銷社，必須深入調查研究，了解情况，根据業務發展与需要和資金与物資力量的可能，分別輕重緩急，本着能不建的坚决不建，能緩建的尽量緩建，能少建的一定少建，并且充分利用旧有設備的精神，来进行全面的具體安排。同时，还必须熟悉各个地区建筑造价的情况，根据适用与經濟的原則确定每項工程的投資計劃，作到切实的節約。在計劃确定后，应立即監督与檢查执行情况，以便發現偏差时立即得以糾正。只有这样，才能使計劃作到正确与合理。

(二) 在适用、經濟和保證質量的原則下，精打細算，适当的降低建筑标准，克服厭旧喜新，盲目追求現代化和寬打窄用的鋪張浪費現象。在进行建設时必须服从我国当前經濟發展的水平，精打細算，充分的發揮投資效果，認真的貫徹勤儉办一切事業的方針。

降低建筑标准首先是改进設計工作，在这一工作中，应認真的貫徹增产節約的方針，尽可能避免采用过大的安全系数，过高的設計标准和过寬的經濟技術定額，糾正那些追求豪華裝飾的鋪張浪費現象。在建筑結構和建筑材料方面要精打細算，力求節約鋼材、木材、水泥和其它貴重的材料，力求因地制宜就地取材，節約運費和降低造价，以緩和目前建設材料的緊張情况。

对于公用房屋的建設，更須照顧到目前广大人民的生活水平，坚决貫徹經濟适用与合理的原則。特別是农村基層社的公用房屋与門市部的建設标准，应严加控制，必須适应当地建筑習慣与群众生活水平，以免造成群众的不滿。

对于跨年度工程的設計文件，亦应本此原則重新加以审查。去年跨年度工程不下几十項，而且都是些較大的工程，这些工程又是在去年盲目追求現代化，貪新貪大

和無經驗的情况下設計的。仅据檢查許昌烟叶复烤厂二項工程中，就可節約近二十萬元。从这一事例中，可以看到对于跨年度工程的設計文件重新审查一遍，是可以節約出很多資金用到迫切需要的工程上去。

(三) 从各方面節約建筑材料。我們知道，建筑材料占基本建設投資的比重很大，如不合理的使用和節約，会造成很大的浪費，特別是在今年材料供应不足的情况下，更必須認真的采取各种節約措施。

首先在編制計劃时，应从国家整体利益出發，严格的作到節約，反对夸大定額，宁高勿低，寬打窄用的思想。在不影响工程質量的条件下，尽可能的節約国家統一分配的物資，尽可能作到磚、瓦、砂石等大宗材料的就地取材，避免長途運輸所造成的浪費。在材料不充足的情况下，应先保證重点工程和急于投入生产的工程需要。对于目前有的省市計劃偏大或計劃不周的現象，应加糾正。

其次是克服在材料調运、保管、堆放过程中的浪費現象。应按照各地区的实际需要做好調运計劃，以免材料調运不及时，影响工程上的急需，或是往返調运，造成運輸上的浪費和損耗。在材料保管工作上不少建設單位还不够重視，听任材料風吹、雨淋，損失很大，这种現象应迅速糾正。

再次是徹底清查庫存，發揮物資的潜在力量。各地供銷社应从全局觀念出發。对今年建設上不需要的各种建設物資，分別品种、規格、数量上报給全国总社，統一調剂使用，以支援各兄弟社和国家的建設。

(四) 重視工程質量也是克服浪費現象一种重要措施。为此，必須批判各种輕視工程質量的思想，加强技術監督和檢查工作。

①在施工前应作好一切准备工作。对設計圖紙要进行周密的审查，如自己無此技術力量，也应委托有关設計部門审查，如發現不符合技術規定之处，应再請原設計部門修正。在圖紙未設計完善或建筑材料来源無保証时，就不要开工，以免造成浪費。在施工中还要特別避免急于求成，偏面赶进度的作法，以免引起質量事故和安全事故。同时，在施工前应督促設計部門向施工部門进行技術交底。

②与施工和設計部門密切联系，如發現工程質量不合标准时，应立即向施工單位提議改正。并經常請原設計人員檢查，以加强协作，保証質量。

③对下級社的工程質量檢查工作也应加强。对于重点工程应經常并及时的檢查，特別着重檢查工程質量是否合乎要求，有無浪費現象。对于好的經驗，要及时總結推广；对于各种質量事故也要總結其教訓。

一貫勤儉經營的新發堡供銷社

吉林省供銷合作社

吉林省梨樹縣新發堡鄉供銷合作社，自從建社以來，一貫勤儉經營，節約一切開支，創造了年年季季有積累的優良成績。

干部艰苦朴素

这个供銷合作社，現有十四名职工。他們在工作上虽然也有分工，但实际上都是哪用哪到，互相帮助。拿采买工作來說，主任、會計、更夫、營業員都插手。更夫陶鳳林，黑夜打更，有时白天还帮助赶車；做飯的老師傅，忙完了飯菜，就去給牲口鋤草或收拾院子、燒火炕。全体职工的生活水平，基本上保持了与当地农民的生活水平相等，从来也不大吃大喝，每个人的穿戴都很朴素，兩個女營業員都穿着普通粗布棉襖棉褲，她們說：“在农村工作，穿得突出，会影响和农民之間的亲密联系。”在去年一年之中，全社干部下乡六十八次，每次到了农村，都是和农民同吃同住，受到农民的贊揚。由于大家都保持了这种艰苦朴素的作风，几年来，全社职工，没有一个人向公家借过款，没有一元錢的內欠。

个个热爱劳动

一个仅有十几名干部的小社，业务并不太大，如不就兢兢業業的去搞，是很容易造成賠錢現象的。可是，他們認識到这一点，特別注意节省开支，凡是能够自己动手干的活，絕不雇工人。去年第一季度，他們保管了一百二十多吨粮食，从囤囤到翻晒，大部分都是职工自己干的，只雇了一个临时工。在購粮最緊張的时候，收購員李殿学，一边开票，一边檢驗質量，还帮助扛袋子，什么都干；其他同志，則利用休息時間，到院子里揀粮食，不讓一粒粮食变成土粮。去年春末，因原来的五間營業室，显着太小，放不下东西，于是，理事会决定再接兩間。可是，一打听工錢，却要五十五元。职工們都舍不得，就建議自己动手，利用業余時間，和泥的和泥，搬坯的搬坯，苫草的苫草，沒雇一个工，就把房子盖起来了。据去年一至九月份的統計，他們利用業余時間糊牆、採牆、安裝玻璃和苫房草等，共節約了二百多元。当地農業社主任咸福同志說：“这个供銷社，从主任到做飯的，个个热爱劳动，真是一个賽一个。”

处处精打細算

这个供銷社的前主任是于朋弟，外名叫“于大合适”。为什么送他这样一个外号呢？就是因为他处处精打細算，不合乎核算原則，絕不批准花錢。在1954年，由于供銷業務的扩大，背包下乡已不能滿足群众的需要，职工們

建議买一輛大車，于主任就同會計、營業員在一起算賬，从業務量算起，一直算到車輛的保养、修理和牲畜飼料費用等等，他越算越搖頭，連說“不合适”、“不合适”，这时，职工們的思想也通了，便沒有买车。到1955年，供銷業務更加發展，买車的問題又提出来了。于主任又和大家一起研究了一下，决定先买一輛手推車；至1956年，農業合作化以后，新式农具等大型生产資料的供应增加了，这才买了一輛大車。現在，于主任虽然已經調走，而他那种精打細算的作风，却保存下来了。現任副主任陈光宇，在節約方面，与于朋弟一点也不差。去年，調整商業網时，該社下伸了二个分銷店，售貨員們要求买貨架子、欄櫃，而陈副主任却委婉的說服了职工，給他們一些旧板皮，自己动手去做，就省了一百二十多元。对所有各种包裝品、旧箱子、筐篋，都要保管好，經過修補以后，还可以重新使用。

爱护公共财产

他們对国家财产，都是十分爱护的。去年春天，常常刮大風，使合作社保管的粮食受到严重的威胁。在大風最凶的几天，由主任帶头，把全体职工分成二班，日夜看守，更夫陶鳳林，在狂風最烈的时候，就爬在囤子上压住席子，終于保住粮食沒受一点損失。

他們爱护国家财产，是無微不至的。比如，社里有一件公用大衣，是为了采購員的需要而購置的。王洪恩經常穿着大衣到县社去取貨，但是，一到搬东西的时候，無論天气怎么冷，他总要把大衣脫下来，怕弄髒或弄坏。售貨員崔玉山，因为弄髒了一付公用的手套，有些同志还向他提出批評。看来，这都是些小事，而在他們來說，已形成一种風气，这是很可貴的。

大家团结互助

剛参加工作不久的張偉同志說：“我到这个合作社的第一个印象，就是同志們非常团结，比亲兄弟还亲！”他的話，是有事实根据的。營業員龔雅新和張偉是同期来到这个合作社工作的，她們乍来时，什么也不熟悉，可是老營業員刘耀新和王洪恩，都热心的帮助她們，总是把着手教，加上她們自己的努力，在很短期間就都能够独立工作了，小龔还因为工作积极，被評为先进工作者。由于职工們团结得好，互相帮助，几年来，基本上沒有丢款、差貨現象，作到了賬賬、賬实相符。在全社职工們共同努力下，从1952年以来，保持了年年季季有积累的成績，为国家积累了一万二千六百四十九元的社会主义建設資金。

建立系統的技术指導網

常熟縣供銷合作社

江苏省常熟縣社从1953年以來，共供应了各种化肥六千四百七十余万斤、农藥械一百九十三万余元、双铧犁八百六十一部、中耕器三百二十五部，去年还供应毒性較强的“1605”七千二百余斤，并未發生伤亡事故。特别是去年十二月份，推广了以“稻草石灰膏”养猪的經驗，截止今年二月底已有二万多头猪在喂用，預計到三月底可發展到五万头左右。該县供銷社之所以取得这些成績，加强技术指导工作是一个重要因素。

常熟縣供銷社为了切实貫徹“技术在先，供应在后”的方針，首先在全县範圍內，从上而下的建立了系統的技术指導網，县社生产資料部配备五人設輔導組，各供銷社配备二至三人，供銷站配备一至二人为技术員，全县現共有技术員一百十五人，其中絕大部分是“土生土長”的当地人，熟悉当地农民生活情况、农業生产季节、农事活动、一般的耕作知識，与农村干部和群众比較熟悉，經過学习和实际鍛煉已掌握一些技术，在生产資料供应工作方面的技术指导，主要是他們負責的。其具体經驗如下：

(一) 为了使技术員真正掌握技术，各社技术員除了参加县社和农業科共同举办的化学肥料、新式农具、农藥械等訓練班，及县、区召开的有关技术指导工作的會議外，并注意学习农業技术書籍。县社从1952年以來，先后印發了化肥、药械等手册十三种之多；大部分技术員大都自己訂閱了“农業科学通訊”“农業技术”等有关技术方面的書刊，参加各种参观、經驗交流会，更重要的是在实际工作中鍛煉和向老农們学习实际經驗。例如練塘供銷社技术員胡成根，原来不懂防治虫害的知識，經過参加訓練、看書，把实际看到虫害与書本上所学习到的对照，在用药方法上也把学到的理論到实际工作中实验証明，經過一年的工作就熟練了。全县的技术員經過几年来的培养和鍛煉，大部分技术員已掌握一些基本知識，特别是棉区的技术員，对防治棉花的虫害，使用农藥械的技术較有把握，有的技术員还訂立了向科学进軍的計劃。

(二) 該县供銷社在宣傳的形式上有的通过黑板报、牆报、大字报等文字宣傳；有的通过召开农業社生产委員、技术員、农具手、飼养員等条条座談会进行宣傳和傳授技术；有的組織各种样品、标本展覽会；有的与文教部門配合宣傳，將要推广的东西，插入民校上技术課，或者把宣傳內容編成小調、歌曲、短剧、相声等，在街头、茶館演唱。如吳市供銷社技术員在推广农藥“1605”时，扎一草入噴射“1605”，在街上边走边介紹噴射“1605”的操作規程，这样形象化的宣傳方法，不仅农民願意看，

而且印象較深。在宣傳內容上，除了介紹新推广的东西的优越性、施用方法、注意事項外，特別抓住当地的实际事例进行宣傳，有的还組織有經驗的农民进行現身說法。如福山推广稻草石灰膏时，便用农民馬元元，喂用后“能吃、長腰、又省錢”的实际事例，通过算賬对比的方法来宣傳，有的农民反映：“他这样講講，比区长做个动员报告的作用还大”。

(三) 在向农民傳授技术时，注意依靠与培养农業社的骨干力量。仅去年一年中全县就配合农業部門訓練了农具手和农藥械技术員一万七千二百余人。在推广稻草石灰膏喂猪时，組織农業社飼养員和技术員六十三人前往太倉农場参观学习，这些人回来后，就变成了推广稻草石灰膏喂猪的有力助手。

为了加强与农業社的技术員經常联系和組織輔導，該县供銷社采取了組織輔導互助組的形式，不定期的碰头座談，通过这种形式，供銷社的技术員可以了解推广工作进度与存在問題，进行技术輔導和組織經驗交流。例如練塘乡紅光一社农具手吳金妹、唐惠英，原来从未耕过田，虽然訓練了五、六天，还是使用不起来，思想有些动摇，供銷社技术員發覺后，立即前往补课，直到会用为止，并帮助該社解决畜力、工分等具体問題，后来变成了很好的农具手。

(四) 对于新推广的东西，一般是先通过試点示范。如推广中耕器时，白宕乡第三农業社社長說：“我們社里田少人多，用不着买中耕器”。通过参观实地使用，感到好处很多，馬上就买了七部。練塘供銷社組織了八十多次小型試点示范，收效很好，去年供应双铧犁一百二十二部，就有九十六部投入耕种，共耕田三千六百五十四亩。

(五) 为使生产資料供应工作开展得更好，各供銷社对技术員采取了划片包干，分別与农業社建立联系網，要求勤下乡、多檢查，經常深入农業社田間了解具体情况，并主动向党委彙报，取得他們的支持，推动工作。如供应农藥械期間，各区成立了治虫指揮部，乡成立了治虫大队，社建立了分队。供銷社技术員、技术推广站、文化站也都参加这一組織，專門掌握虫情，發动防治，及时檢查督促。这样使党委对治虫情况进度和存在問題更加及时了解，不仅貫徹有力，而且步調一致，工作主动。又如大义供銷社于去年除了組織农業社开展社与社的治虫竞赛，鼓励群众的治虫積極性外，还将各农業社治虫进度和購药情况，每天向乡支部汇报一次，使乡支部便于进行檢查督促，信用社、技术推广站也能根据情况及时貸款和加强技术指导，有效的配合和推动了治虫

运动的开展。

(六) 該县供銷社对于总结經驗是比较重視的。如在推广稻草石灰膏喂猪过程中, 农民虽已相信猪能吃, 但对“長膘”还是怀疑, 技术員即进行对比实验, 在开始喂用之前把猪秤一下, 將重量記下来, 喂用一个时期以后再秤一下, 得出喂用期間的生長率, 用以教育农民, 解决思想問題。在去年秋耕时大部分技术員組織了一两个双鐮犁和木犁的对比点, 打算在今年夏收时实地参加分收、分打、分秤, 总结效果来教育农民和研究提高技术。

帮助农民发展生猪生产

詹湘权

徐道哲

去年年底, 浙江全省农民已养生猪三百六十多万头, 比前年年底增加37.4%, 其中母猪四十万头, 比前年年底增加60%。位处海島中的岱山县, 去年也养了九千一百四十六头生猪, 比前年增加了一倍多。在支持农民发展生猪生产上, 供銷合作社是起了积极的作用。仅据七十二个县的不完全统计, 去年截至十一月底为止, 供銷合作社采购供应的小猪就有四十多万头。同时, 通过一年来的实践, 供銷合作社也摸索到了一些經驗:

一、配合农业部門大力貫徹“社社养母猪, 乡乡养公猪”的自繁自养方針, 积极培育当地貨源。自国务院关于发展生猪生产的指示貫徹以后, 农民养猪的情緒很高, 而当时全省只有二十五万头母猪, 而且大部分是前年年底培育的新母猪, 有70%以上的小猪在下半年才能上市, 所以估計全年的小猪产量只有三百万头, 显然是不能滿足发展生猪生产需要的。在这种情况下, 供銷社配合农业部門, 首先抓住母猪(包括种公猪)的培育工作, 以扩大小猪来源。在春耕以前, 凡有生育能力的小母猪, 够留种条件的, 尽先滿足培育新母猪的需要。产区天台等县供銷社, 还召开了閤猪手會議, 教育他們不要閤留种的小母猪, 以大量繁殖小猪。对小母猪不足的地区, 則进行統一平衡調剂; 据不完全统计, 全省共調剂了七万多头(包括部分种公猪)。

通过以上措施, 不仅促使母猪飼养头数显著增加, 而且使今后小猪貨源的分布逐渐趋向平衡。如海宁县許村区, 前年只有母猪四十头, 去年就达到六百多头。杭、嘉、湖等原来小猪不足的地区, 母猪也增加了160%。全省的新母猪, 在去年下半年已开始产仔, 因此小猪供求情况基本緩和, 供銷社的調剂供应任务也随之減輕。如去年五、六月份的全省供应量每月为六万五千多头, 到了九、十月份就逐步下降到每月三万五千多头。今后除个别地区需要調剂外, 基本上能够达到自給自足, 价格也可趋向稳定, 甚至可以支援省外需要。

二、加强小猪市場的管理, 有领导的組織产销直接

术。

由于供銷社的技术員大部分已掌握了一定的技术, 帮助农民解决一些技术問題, 深受农民欢迎, 有的农民把他們称为“貼肉布衫”, 各区乡的党政对他們也很重視。同时, 由于他們經常下乡、与干部群众关系較密切, 有的农民对供銷社的工作或營業員服务态度有意見时, 总是通过他們反映, 这对供銷社改进工作与密切社、群关系也有很大的好处。

交易。由于本省养猪戶多而分散, 小猪的品种規格有一定的地区性, 农民一向有相互直接調剂的習慣, 因而形成很多小猪交易市場。但是过去对这种市場沒有管好, 不能充分發揮其調剂作用。所以供銷社在小猪供不应求的情况下, 着手管理了小猪市場, 成立了交易服务所。不断取締交易中的陋規惡習和投机活动, 并將原来的小猪牙紀, 經过审查, 把其中有技术而依此为生的吸收为交易員。在此基础上, 开展就地調剂。根据四十三个县的不完全统计, 到去年十一月底止, 組織农民通过市場相互調剂的小猪有四十六万多头。如常山县白石小猪市場, 去年上半年的小猪上市量, 比前年同期增加三倍以上。

为了調剂市場間的供求关系, 供銷社在事先找好銷路后, 收購市場上多余的小猪。过去有的市場小猪过剩时, 都由农民挑回去, 下市再挑来出售。这对母猪戶的损失很大, 既要耽誤功夫, 养的日子長了, 小猪不合規格, 有时还得貶价出售。而有些市場的小猪, 却时常供不应求。为了解决市場供求失調, 供銷社有計劃的进行收購。据二十九个县的不完全统计, 供銷社收購推銷市場上暫時过剩的小猪, 有十万二千六百四十余头。

另外, 对农民原有習慣的場外交易, 不可能取消, 只是适当的加以組織, 如組織农业社(养猪戶)和母猪戶直接簽訂合同, 江山县供銷社用这种办法就調剂了小猪三千多头。

三、組織利用小猪商販的設備、經驗技术来調剂小猪。过去从事小猪調剂供应工作的商販很多, 他們对产销情况比較熟悉, 又有經營經驗, 有的还能兼医小猪疾病。由于地区特点的不同, 商販的經營形式也很复杂, 有經营商、代理商、小猪牙紀、小猪販(大部分是以农业为主), 在業務經營上有很大的季节性和間歇性。各地供銷社根据当地的具体情况和私商的經營特点, 通过思想教育, 运用多种組織形式, 組織他們为农业生产服务。据蕭山、杭县等二十四个县的不完全统计, 共有專業小

溪口區社組織農民積肥

吳樟有 許昌堯 繆三豆

浙江龍游縣溪口區，據初步調查，集鎮上可以利用的有人糞、垃圾、豬欄糞、陰溝泥、地腳泥、雜毛、雜骨、缸砂、缸片等十幾種。農村中除有上述肥源外，還有堆肥、焦泥灰、草木灰、塘泥、狗糞、雞鴨糞、毛竹葉、毛籐、山粉苗、蝙蝠糞等數十種。至於山里的肥源更是取之不尽了，光拿去年全區各農業社已利用的樹葉一項來統計，就有五萬担之多。這些豐富的貨源，在農業合作化之前，農民利用得很少，直到農業合作化後，農民才漸漸擴大利用。例如溪口鄉永豐社在去年組織利用土雜肥七萬多担，解決了一千二百八十六畝水稻基肥和追肥需要，占該社稻田總面積73.19%。根據該社第七小隊的實踐證明，施用土雜肥有三大好處：

①施用樹葉、堆肥，能使粘性黃土壤變為疏松黑土壤，做農活時省力、方便；②能改變耕作制度，增加產量。在1952年有四十畝土質很瘦的黃土田，不能種花草籽，也不能種雙季稻。施用幾年樹葉後，使單季稻每畝產量提高五十斤到八十斤；同時1954年下半年能種花草籽，並在1955年種上了雙季稻，每畝產量比種單季稻多收三百二十斤；③施用樹葉，谷粒結實飽滿、秕子少，並且稻谷的出米率比未施樹葉的稻谷提高4%。

該區今年計劃雙季稻擴大種植面積18.45%，並且要求糧食平均比去年增產12%，但綠肥面積却因去年草籽種貨源不足而減少了55.84%；油菜面積比去年減少59.35%；同時餅肥供應量也將比去年減少20.43%；化肥供應量也不能增加。該區供銷社根據上述情況，決定發動農民積極組織土雜肥，以解決肥料不足的困難。其具體做法是：

（一）統一思想和工作步調。開始在幹部思想上，忽視了土雜肥的組織工作，普遍認為積肥黨委會發動，農民自己會搞，用不着供銷社費力。針對上述思想，該社首先於三月上旬召開了各分銷站站長會議。說明今年商品肥料不足，供銷社必須大力搞好土雜肥的組織工作，才能保證今年農業增產計劃的實現。在提高幹部思想認識的基礎上，研究了具體工作步驟，並確定先以溪口鎮為重點試行。取得成績後，於三月下旬召開了社員代表

豬商販二百五十九戶，已改造利用了一百九十九戶。如蕭山縣對全縣小豬商販進行改造之後，共調劑了五萬多頭小豬，占全縣生豬飼養量的73%，死亡率只有0.25%。

四、做好生豬飼料的供應工作。嘉興地區的供銷社遠到湖南、湖北、上海等地採購，僅第三季度從上海方面組織來的渣類等飼料，即達十萬担。據去年十二月中旬的統計，全省已調劑供應各種飼料二百九十萬多担，如以每頭豬平均供應五担飼料計算，即可飼養生豬五十

萬頭。在飼料供應工作中，有的供銷社還與養豬戶簽訂了結合合同。例如平湖縣新壇供銷社，掌握了飼料貨源，並了解了母豬飼養習慣和飼料需要數量，確定每頭母豬和每窩小豬的飼料供應量，通過協商，在自願的原則下，和農業社簽訂了飼料換購小豬的結合合同。每頭母豬每月可以買到固定的數量的飼料，其所產的小豬除自留之外，全部售給供銷社。通過這個辦法，該社在去年第一季度完成了四千三百多頭小豬的收購外調任務。

會議，貫徹發動農民組織土雜肥的決定，組織代表參觀溪口鎮的做法，同時還總結了永豐等農業社的積肥經驗，向大家宣傳介紹。

（二）與有關部門聯繫，摸清集鎮肥源。三月初，該社生產資料商店組織力量，深入到溪口鎮上的機關、屠宰場、理髮店、合作食堂、學校、居民中，對現有各種土雜肥源，進行了排隊，找出潛力，同時了解了過去利用的情況。根據初步排隊，可以組織利用很多，共計約有九千八百多担。接着便主動與衛生部門配合，將這些肥源組織起來。

（三）為了更好的在群眾中貫徹，供銷社又將情況向鄉支部書記作了彙報，並提出組織利用的具體辦法，取得黨委的支持。然後由鄉支書召開工商聯、衛生所、供銷社、農業社、手工業社等有關單位負責同志會議，進行發動。在這個會上，確定在鄉支部的領導下，組成一個利用土雜肥的委員會，在委員會的下邊，成立宣傳、檢查、統計三個組。其具體工作任務是：宣傳組，負責利用各種宣傳工具，向農民宣傳積肥的意義及具體做法，表揚好人好事；檢查組，負責檢查群眾對積肥工作存在的思想情況及積肥進度等，研究解決積肥中的具體問題；統計組，負責經常統計積肥數量。這三個組經常聯繫，建立了定期彙報制度。

（四）根據不同肥源，採取不同的組織辦法：

①常年有貨源的人糞等雜肥，各機關、單位原由農業社包去的，仍然維持舊關係，主要是發動農業社經常挑去利用，不要讓它流失。還沒有訂購的肥源，組織掛鉤，價格由雙方協商確定。同時還發動農業社把稻草送給居民換回欄糞肥。

②垃圾、地腳泥、陰溝泥等以前沒有利用的雜肥，現在將全鎮分為上下兩個地段，分別由附近的農業社利用。同時固定了垃圾倒放地點，由鄉支部決定動員各個單位設立垃圾桶，並建立定期大掃除的制度。

③頭髮、雜骨、缸砂等當地沒有施用習慣的雜肥，由供銷社收購起來，銷往外地。

解决短途运输的好方法

辽宁省供销社

辽宁省复县永宁供销社的供应和采购物资，大都以县城（在瓦房店）为集散中心。但该社本身没有运输工具，交通部门又无运输站、点的设置，这一繁重的运输任务，全部是依靠当地农业社的车辆来解决的。

开始组织农业社的车辆运输时，曾有不少农业社强调农业生产忙，不愿搞运输副业，尤其在春耕前后，生产队为了赶着耕地、送粪，更不放大车外出；而当地党政也怕耽误农业生产，不敢轻易动员去搞副业运输。

农业社究竟有没有力量搞运输呢？据了解，只要合理的分配任务和支配畜力，是可以的。以倪家窝堡黎明六社为例：该社有十部胶轮马车，全部分散在生产队里，平均每部仅担任三十九天的春耕任务，还有很大的潜力。经过供销社帮助他们算了一笔细账之后，可以抽出五部胶轮马车来参加副业运输。这，既不影响春耕生产，又能得到一定的运费收入，来解决购买生产资料资金不足的困难。于是，该社立即召开管理委员会讨论，决定与供销社签订了五部胶轮车的长年运输合同。

当农业社的车辆参加副业运输的初期，由于缺乏经验，农业社的运输员，认为规定的外出拉脚补贴费少，不够开支，有的还得赔钱，不如搞农业生产合算。后来，经供销社与农业社共同研究，根据实际情况，把每顿饭的补贴费一律调整为三角钱（由农业社付给），这就解决运输员的思想顾虑。同时，对损失赔偿问题，开始供销社处理得也不够恰当，例如：由县社副食品加工厂拉运刚出炉的热商品，马上过秤，可是拉到基层社以后，商品已经变冷，每箱都要减少一斤或半斤，结果也要包赔，就不合理。经与农业社协商，明确了双方的责任，规定由农业社负责对运输员加强教育，树立爱护国家财

产的责任感，并杜绝乱吃副食品的现象；供销社则保证做好包装工作，以减少损耗。如发现商品损失、减量等问题，一定要根据实际情况，研究处理。自采取这些措施以后，在1956年度，基本上消灭了因损失减量而包赔的现象。

但是，供销社由县城购进的商品，是很复杂、零星的，而且装货地点分散，往往影响到装运时间，运输员感到很麻烦。因此，他们就每日把购进的零星商品集中在一起，并用木箱、纸盒或麻袋，随时装订妥善，等大车进城拉货时，即按箱、盒、袋的件数，点交运输员，立刻装车发送，既简化了交接手续，又缩短了装车时间。这一改革，运输员可以在集中的地点装货，不再赶着大车游街乱串；采购员在平时就做好整装工作，也避免了大车来后，再临时包装，显着手忙脚乱的现象。

在永宁供销社的经济区内，共有十八个农业生产社，其中除了三个农业社因无胶轮车，不能参加副业运输外，其余十五个农业社都与供销社签订了运输合同，计有五十六部胶轮车参加了供销社的长年运输。

永宁社为使货运平衡，对已签订合同的胶轮车，实行统一调配使用，把车辆编上号，以便轮流拉货。这不仅保证运输及时，而且使各农业社都能得到合理收入，淡季时还可抽调车辆，支援兄弟社的运输。

由于采取以上措施，给农业社解决了一部分生产资金不足的困难。以黎明六社为例：全年在运输副业上就收入了九千八百多元，以三分之二的款，购买了六万多斤杂肥和九万多斤牲畜饲料。在供销社方面，保证了全年三百四十六万斤货运量，作到及时供应，基本上消灭了因运输不及时而造成的积压和脱销现象。

追问不得

如果我们提出这样一个问题：“供销社为什么要做好生产资料供应工作？”也许不少同志感到可笑。他们会说：“这还不是明摆着的事情，为农业生产服务嘛！”可是，如果再追问一句：“究竟你们那里供应的生产资料，在农业生产中起了多大的作用呢？”恐怕这就答案不一了。因为，事实告诉我们，不少供销社供应下去的新式农具和农药械，由于技术指导工作没有跟上去，仍旧积压在农业社里，没有发挥作用。

本期介绍的常熟县社的做法就不是这样。他们不仅建立了系统的技术指导网，使这一工作经常化起来；而且特别注意了培养农业社的技术人员，加强对农业社和其他有关部门的联系，勤下乡，多检查，因而使供应下去的各种生产资料，都在农业生产中发挥了巨大作用。我们认为，只有像这样的供销社，才是真正的为农业生产服务。

不能混淆

有些地区对统购和统一收购物资一律限定：“在未完成计划前，不准农

民私自在市场上出售。”这不对。

统购物资只准国家收购，在任务没完成前，农民是不能自由出售的。但统一收购则不同，其所以要划出若干供不应求的物资，由国家指定的经营单位统一收购、分配货源，目的主要在于限制其它部门盲目争购，但是对于生产者的出售却是自由的。如果对农民出卖的地点也硬加限制，不但会引起农民不满，还会造成这类物资的更加紧张。因此，二者应当分清，绝对不能混淆。



苧麻絨

苧麻絨是苧麻加工过程中的一种副产品，它是一种用途很广、价值很高的工业原料，也是一种出口物资。可以用来制造人造丝、高级纸张和造船工业中修塞船缝的材料。出口一吨苧麻絨可以换回一吨多钢材，五十吨就可以换回一部四十五匹马力的拖拉机，三百九十吨可以换回喷气飞机一架。

生产苧麻的地区有湖南、湖北、江西、安徽和四川等省。根据湖南省沅江县麻农生产苧麻絨的经验，剥制一百斤苧麻，就可以生产三十斤苧麻絨。按1957年苧麻计划产量推算，全国全年生产的苧麻絨，可值六百二十五万元。

目前，各地生产苧麻絨的方法有两种：一种是曝晒法；另一种是火烘法。曝晒法即把苧麻加工过程中剥下的麻絨，经过太阳晒干后，用竹片捶去或用石碾碾掉麻壳和粗皮，即成苧麻絨；火烘法是挖一个三尺来深、六尺左右宽的土坑，坑上横放一些树枝，把麻壳铺在树枝上，下面用麻壳灰作燃料，约两小时后，把烘干的麻壳放在土质较硬的土坎上，用竹片捶打，去掉麻壳和粗皮，即成苧麻絨。这两种方法，以后一种的生产率较高。

(黄新隆)

馬蓮草

全国大部分地区都有野生的馬蓮草，以往，一直未被利用，自生自灭地烂在山里、地边。去年十月份，吉林省长岭县长岭麻绳生产合作社利用它制成绳套，经试验证明，拉力大于青麻，稍次于大麻。制造出来的绳套，要比用大麻做原料的便宜30%。该社用馬蓮草制成的绳套，已全部交

给当地供销社出售，很受农民欢迎。

试制馬蓮草麻的方法是：先用十一市斤液体火碱、渗入六百市斤的水倒入锅内，再将捆成把的馬蓮草浸入锅中，使水淹着全部馬蓮草，并放入等于馬蓮草重量1%的食盐，然后把锅盖盖，用火烧煮。在温度一百度至一百四十度内，烧煮三小时半，然后停止烧煮，等到锅内的水呈酱红色时，再待十小时后，把馬蓮草捞出，立即用搓麻机或其它工具把馬蓮草的青皮搓掉，然后把剩下的馬蓮草筋放在木槽中用水冲洗五次。在冲洗第四次时，要往水里注入等于馬蓮草重量1%的盐酸，以去掉苛性（硬性），在冲洗第五遍时，要注入等于馬蓮草重量0.5%的食油，以使其“柔和”（发软）。最后把馬蓮草的水拧尽、晒干，即成为馬蓮草麻。每百斤馬蓮草，能出麻三十多斤。

(刘德祥)

罗布麻

罗布麻又叫野麻，是新疆自治区和青海、甘肃两省沙漠草原中生长的宿根草本野生植物，属草夹竹桃科。每年农历三、四月间发芽，六、七月间开粉红色钟形小花，到九月间新枝生长成熟后，即可采割，每年能收割两次。株高三市尺至十二市尺，直径约三市分左右。有抗旱、抗碱、抗寒等特性，在年雨量一百毫米以下和摄氏零下四十四度到四十八度的地区，均可生长。

以往，罗布麻仅用来作燃料、打绳子等用。1953年由国家收购数千斤送华东纺织管理局试验结果，经脱胶精炼后品质柔韧、色白光亮，其纤维长度一般在八至十公分之间，细度为二十六公毫，纤维拉力平均为二十六克。其纺织性能较毛棉高四倍多，经与丝、毛、棉等混纺，可织成凡立丁、哔叽、华达呢等。原麻精炼后，还可组织出口，换取外汇。罗布麻的叶中，还含有橡胶，出胶率达4—5%，提炼

出来的橡胶，可作制造轮胎的原料。

在加工方法上，最近和闾生产部队把经水沤后的罗布麻，晒干后用石碾碾碎木质部分，再用杈挑出麻皮。这种碾压剥麻法，剥出来的麻纤维，一般长度是二十至四十厘米，每人每天能剥原麻二十斤左右。

(驹)

猪鬃

猪鬃是长在猪脊和猪颈上的鬃毛。因为它很坚韧、富有弹性、能耐酸耐热和经得住猛烈的磨擦，所以是制造各种工业用刷、军械用刷、医药用刷、家庭用刷与油漆用刷的主要原料。

我国猪鬃的产量和质量都居于世界的第一位，早在1850年就开始引起国外的重视，当时由国外商人组织出口，获得各国制刷业的好评。解放以后，猪鬃一直是国家的一项重要出口物资，它的出口价值相当大。出口十二箱猪鬃，可以换回一部拖拉机；出口两万箱猪鬃，就可换回一个像鞍山那样规模的无缝钢管厂。

我国猪鬃的另一个特点，是有黑、白、黄、花四种颜色，人们可以根据不同的需要选择使用。黑猪鬃大约占总产量的80%，白猪鬃约占7—8%，黄、花猪鬃约占8—12%。白猪鬃是做医药用刷和牙刷的必需原料，价格也比其它颜色的猪鬃贵。

一般的一只大猪能拔下猪鬃四、五两，南方的猪或小猪的产鬃量就很少、也很软。鬃毛都要经过消毒、梳洗和加工才能出口。出口的猪鬃，长度从二吋起到六吋，每隔四分之一吋分为一档，共分为十七个尺码。

(吴景棣)





不能这样宣傳

王 紀

某供銷社积压了很多小楷簿子，为了处理它，該社一些同志便异想天开的将这批簿子，全部加工成了“冥幣”。然后又向群众大肆宣傳什么“要致富，敬祖墓”、“焚化冥幣不算迷信”。宣傳“效果”居然很不錯，百分之八十以上的冥幣都推銷出去了。但是，另外还有一方面的“效果”，也許他們沒有估計到，这就是因此在政治上，將給供銷合作社帶來多么大的損失。

像这样的“商業宣傳”，在我們社会主义商業中虽屬个别現象，但却不能不引起我們的警惕和反对，因为，从这样的“商業宣傳”中，可以很明显的看到資本主义經營作風，在我們某些同志身上的反映。

在資本主义社会里，投机商人們为了兜售自己的貨色，常常是無中生有，太吹大擂的宣傳这种貨色的“优点”，用来欺騙顧客。所謂“挂羊头，卖狗肉”、“說真方，卖假药”，正是此輩市儈的真实写照。道理也很明显，資本主义商業的唯一目的就是賺錢，为了賺錢，他們什么鬼蜮伎倆使不出来，在商業宣傳上不擇手段，也就毫不足怪了。然而，沒想到，类似这样信口雌黃，欺騙群众的商業宣傳，竟也會出現在我們社会主义商業里。

也許，該社某些同志会反駁我們說：“怎么能和資本主义商業宣傳相比呢？他們是为了自己賺錢，而我們却是为了推銷供銷合作社的积压商品。”我們說，不錯，積極处理积压商品，本来是一件蛮好的事情，但是也不能够不擇手段。像上面这种处理积压商品的做法，形式上似乎是为了“節約”，而實質上却是將損失轉加之于广大消費者的身上，鼓励群众去从事毫無意义的浪費；特別是在紙張貨源不足的今天，这种浪費就更加显得荒唐了。

其实，問題豈止是浪費而已，更荒謬的是他們向群众宣傳的內容。我們知道，紀念祖先，原是我国劳动人民固有的美德，在新社会里，更为人

們所提倡。但是，用“焚化冥幣”这种方式来紀念祖先，却是我們所未敢苟同的。因为这种紀念方式，究竟是一种既迷信又浪費的事情，并非像那个供銷社所宣傳的“不算迷信”。

迷信，这是几千年来封建統治下的产物，影响極為深广，不是一朝一夕所能改变的。但是作为一个革命干部，却是有責任向群众进行耐心的宣傳教育，帮助群众提高思想覺悟，以逐漸消除这种落后意識。哪里能够

不擇手段的用什么“要致富，敬祖墓”之类的鬼話，去迎合某些群众的落后意識呢？而且从这句话的本身来看，他們鼓励群众紀念祖先，不是为了慎終追远，緬怀先人，而是为了个人發財致富，这种紀念祖先的动机，即使“祖先有灵”，恐怕也是不会領受“盛情”的吧。

社会主义商業，不是不要宣傳，而是要实事求是的宣傳，有啥說啥，既要处处考虑到广大消費者的实际利益；又要处处照顧到政治影响。否則，單純为了做买卖，便信口开河，無中生有，其結果只能是破坏社会主义商業的威信而已。

文件泛濫成灾

謝 林

發文件是我們通过文字貫徹上級指示、布置工作和向上級彙報等所采取的办法之一。可是掌握不当，泛濫起来会像洪水一样把一些人卷入文牘主义漩渦之中。

去年，四川省奉节县社共收發文件七千多件；另有不少文件还不通过收發部門，如县委召开的一次財經扩大會議上，县社印發的文件就有三十个。由于文件多，該县基層社不得不專門抽出一个主任来看文件、保管文件。可見文件泛濫成灾，并非夸大之詞。文件多的根源，主要是有些人不实事求是的从工作需要出發，不願深入下層，習慣于發指示、轉文件。今年三月二十四日，河北省玉田县的基層社都收到县社“轉發昌黎县泥溝社收購廢鉄的通知”，跟二月二十七日省社唐山專区办事处發下的“合办字第七号”文件的内容一字不差。是不是玉田县社不知道呢？不然。專区办事处的文件上，明明地写着“發至基層社”。不消說，这是某些干部不願用腦子，文件来了，連看也嫌麻煩，紅笔一批，“照轉”了事。談到这儿，不得不进一言：俗話說，腦子和刀一样，愈用愈鋒銳，不用就会生鏽、迟钝，不用腦子的人們，到那时生了鏽，悔恨就来不及了。

文件之多，已压得一些同志喘不过气来，而大部分文件又如王大娘的裹脚，既浪費了紙張，又使人讀得头晕眼花。1942年，毛主席作“反对党八股”报告的會議，名字叫做“压縮大会”。十多年来确实有些文章压縮了，写得短小精悍了，可是也不乏其人在繼續拖長。广东省潮安县今年二月份在統計員會議上發的一个“五六年度計劃統計工作總結”，就長達三万五千字。在原稿上多写百把字，浪費的物力和精力不算大，如印成文件發到全省或全县，浪費的人力和物力就可現了。爱倫堡在簡練文字上，曾說：“我無論多少次重复看我的作品，——总能發現有可以刪掉的东西。因此，我劝告写作的人叙述自己的思想，要像打电报一样，每个字都要付錢的。”而我們草拟文件的同志，却是不加思索，下笔万言，就是付錢的电报也不厭其長。最近广东省社惠陽專区办事处，拍發給各县的一个电报，内容是說在国合交接中，要做到交接、業務兩不誤，交接中有爭執时，可暫攔或上报。而文字却用了三百一十三个。为什么要写这样長呢？無非是：第一，信手写后，不願重复看看，刪去可有可無的字句；第二，电报費，不用自己掏腰包……。



“龙声不敢水中臥，
猿嘯時聞岩下音，
我宿黃山碧溪月，
听之却罷松間琴。”

这就是唐代大詩人李白笔下的黃山。看了他的描写，黃山那峰高谷深、澗水奔騰的壯麗景色都歷歷在目了。然而，黃山并非仅以風景秀麗著稱，還有獨具風味的毛峰茶与之同享盛名。当你登上峰頂，俯首下瞰，四季常綠的茶叢，像碧玉一般的點綴在山坡，与悬崖絕壁間挺立的蒼松翠柏相映成趣，益發增添了黃山的嫵媚多姿。

相傳，遠在五十多年前，黃山農民便開始採摘毛峰茶了，其最高年產量曾達到三百担以上。抗日戰爭和解放戰爭時期，黃山一直為日寇和國民黨反動政府所盤據，對外實行封鎖，農民不能把茶葉運銷外地，沒有糧吃，沒有煙吸，只得忍痛將茶葉以低價賣給私商小販，換取各種必需品，那時一担茶葉只能換一担糧或一担煙。茶農生活無法維持，就變茶園為糧田，或在茶園里間種雜糧，借以糊口，以致茶樹荒蕪，毛峰茶產量銳減，甚至絕迹。解放後，茶農得到政府的大力支持，又躬逢農業合作化的大發展，歡欣鼓舞的恢復和開辟茶園，生產日漸發展。在去年，黃山毛峰的產量已達到六十五點六担，從今年的採購計劃看，其生產量又將上升到一百七、八十担，約計占到歙縣毛峰總採購量的半數以上。此後的蓬勃發展景象是可以意料的。

黃山毛峰之受人贊賞，在於採摘細緻，制法精良，其外形翠嫩勻整，泛象牙色，泡飲時水色清瑩，香味醇厚，可以明目爽神。據老農談，黃山毛峰天然品質優良，是因茶樹長於高山深壩，經受雲霧滋潤、日光蒸熏所致。如黃山的沉香園、桃花峰、松谷庵、吊橋庵一帶，地勢均在海拔九百多公尺以至一千一百二十公尺之高度，所產極品毛峰又有“黃山雲霧”之稱。關於這，在老一輩茶農中傳說著一個美麗的故事：

在久遠的年代，張天師曾把黃山周圍三百六十里的地方，封給山里的白猴管轄，白猴又將山前山後的茶樹

全部讓予窮人，只留黃山絕頂天都峰後石縫中的幾株茶樹自己享用，那才是雲霧茶的真品。雲霧茶有奇香，每杯水中只消放一片，便見清冽透碧，葉片直立，水面白霧旋轉升騰，吸之甘美異常，沁人心脾。那猴兒混身潔白似雪，入稱神猴。誰見了它，誰就能得到幸福。

當然，這不過是個動聽的神話而已，茶農從來沒有見過什麼白猴，也從未因為冥冥之中有那麼個善心的神猴而改變過自己的命運。

黃山茶農程維卿在追述往事時，曾回想起孩提時代所唱的一首兒歌，那歌詞是：

“採茶要勤快，
炒茶要辛苦，
賣茶又長錢，
擺手擺腳擺到公面前。
公不打，
婆不嫌，
家家男女都齊全。”

這首兒歌既說明了種茶人的甘苦，又流露出幼兒對家庭歡樂的美好希望。然而，在當時，那種願望只能是一個渺茫的幻想。他們終日勞碌，不得溫飽，一代又一代的橫受官僚、地主、豪紳、奸商的重重壓榨、欺凌，弄得油干燈草盡。“茶區豪貴者，不是種茶人！”的俗語，便道盡了這種人間的不平。

黃山農業生產合作社第二生產隊，有位老農程清華，今年已四十有九，解放前，每年可在自己的茶園里收茶五担，那時茶葉雖好，却賣不到好價，最低時，一斤上等茶只能換米一升，全家大小九口，飢一日，飽一餐，衣破不能蔽體，幾乎年年負債五百元。莫可奈何，只有上山開荒，種糧食，勉為糊口。對於茶園自然無心過問，任其荒蕪。他所痛愛的幼子，也因無錢就醫，慘遭病死。總之，那黑暗的年代，給予茶農的并非“賣茶又長錢”，而是貧困與飢饉；并非“家家男女都齊全”，而是家破人亡。儘管他們上山採野茶，給人打短工，想盡辦法在死亡錢的邊緣上掙扎，那希望卻像大海上的一葉扁舟，隨

时有被浪涛复灭的危险。

茶农在过去无法实现的美好愿望，今天都一一的变成了耳闻目见的事实。当五星红旗飘展在天安门以后不久，他们便擦干眼泪，做了茶园的主人，生活日日向上升。程清华前年加入了农业社，去年一年，他家的两个半劳动力，共分得五百四十三元。六口之家，除去吃、穿、用度，年终还剩余一百五十元，存入信用合作社。现在，程清华的大孩子，在街口农业技术推广站工作，其余两个小孩都在小学读书；老母和妻子也都得其所养。这几年来，他家一共制了五床被子，每人一年做两套单衣、一套夹衣，两年做一套棉衣。真是衣暖食饱，合家欢乐。提起这些变化，程清华是满面春风的。那往日的创痛，使他更加珍视今天的幸福。程清华一家的过去和现在，也就是黄山所有茶农的生活写照。

这几年，黄山茶农为了做好茶，满足人们越来越高的要求，确实花过不少力量。在以往，茶农没有给茶树施肥的习惯，现在，他们一反老例的锄草施肥，加意的培育起茶园来。为了保持毛峰茶的独特风味，黄山茶农在继承祖祖代代流传下来的精采细制的做茶工夫之外，又开始用新式机械代替手工制茶。去年一年，黄山周围四乡的十三个农业社一共采用了二百二十三架杀青机、揉茶机。当然，人们刚刚接触到新的工具，一下子还不容易得心应手。许多青年小伙子，因为好胜心切，技

术生疏，反把一些好茶做坏了。珍视毛峰茶的荣誉的老农陈维卿，带着激动的语调说，今年一定不让这个现象继续存在下去，他本人就打算做点样子给大家看看。

当采购站的同志知道茶农因为技术不精，把好茶做坏了的时候，就像医生寻脉问病那样，耐心帮助他们找出病源，对症下药。记得，是在去年五月下旬的一天，黄山汤口采购站评茶员吴鹤鸣来到了芳村农业社，社员高高兴兴拿出头天晚上新做的九十斤毛茶请他检验。他一看叶片翠绿，不禁赞为好茶，可是那叶片条索不紧，外形松散，却使他皱起了眉头。当时，他向社员说了说茶叶制做中的缺点，按质论价的收下了，还感到不放心，傍晚他没肯回家，留在芳村亲手炒茶，帮助他们用同样鲜叶制了四十多斤毛茶。次日一验收，等级果然高些，每担多卖了十元。据黄山采购站站长黄开青谈，去年茶农每卖一担春茶，平均可比前年多得十八元。去年黄山农民生产的特级毛峰茶不过只有三十七斤多，今年，这种极品茶将要增产到一百斤以上。

妩媚多姿的黄山，在人民手里建设得一年比一年更加美丽，风味独特的毛峰茶，亦将随着茶农的手艺日精，而变得格外可口。黄山茶农的苦难年代一去不复返了，今后是他们双手创造幸福生活的岁月。我们现在可以毫不夸张的说：“茶区富裕者，尽是种茶人！”

止支

波

張 波

去年三月间，黑龙江省肇源县三站供销合作社组织了十二个私人小挑，替供销社代购小土产。当时，其中生活最困难的，要算是李春才。

李春才很穷，连买一条扁担的钱都没有，他开始下乡收购小土产时，只是用一根木杠子挑着两个破筐。也正因为生活比较困难，所以他不管刮风下雨，都坚持串乡去收购土产，每天也能赚个块儿八毛钱。经过七、八个月的辛勤劳动，手头上逐渐有了点积蓄，就用二十四元钱买了一匹老马，套在自己原有的一辆小破车上。从此，就解除了肩膀头上的痛苦，再也不挑担子了。

这时，人们都在赞扬李春才，说他虽然有点辛苦，总算走上了正路，看来，生活是会一天比一天过得好的。

别人虽然那样说，李春才却没有这样想。他觉得目前的生活虽然和过去大不相同，但手头上还是很紧——不能想买啥就买啥。

确实有些事情使李春才感到羡慕：他在日常下乡中，常常看见有的商贩们弄两车谷草、或弄几斤猪鬃……，到哈尔滨一卖，回来就是满腰钱。这些，都深深的诱惑着李春才的心。他一想自己每天东跑西奔、风里雨里的

辛勤劳动，结果也不过弄到手两、三元钱，比起那些人们，实在差得太远了！他时常责备自己太保守，心想古语说：“人无横财不富；马无野草不肥。”自己就不能想点别的门路，使生活马上富裕起来吗？哪能老干这些没有出息的事呢？这时，李春才整天做着“发家致富”的“美梦”，土产也无心收购了。

机会终于找到了——是二月里的一天。李春才偶然在路上看见很多农民打鱼，不禁心里一动，走向前去问道：“你们这鱼要卖吗？”打鱼的农民们看他赶着一辆小破车，也不像大批收购鱼的样子，于是随口应了一声“卖”，仍旧聚精会神的打着鱼。这时，李春才心里很高兴，他听说哈尔滨的鱼价很高，要把这批鱼弄到哈尔滨去，豈不是一宗好买卖！但他又一想，自己没有这么大的本钱，怎么办呢？他犹豫了一下，还是硬着头皮去找打鱼的农民商量，每斤鱼出价一角七分，先把鱼运走，等卖了鱼回来再给钱。打鱼的农民们合计了一下，觉得虽然不给现款，但每斤鱼价却比现钱多卖三分，于是，也就同意了，把三千八百斤小鱼全部卖给了李春才。李春才把这笔生意讲妥之后，心里真有说不出的喜悦，眼前

立刻出現了一個美妙的幻想——這些小魚運到哈爾濱，假如每斤能賺三分錢，就是一百多元的收入，比我趕着這輛小車收土產，不知要强多少倍。

李春才的好夢，像肥皂泡泡一樣，不久就破滅了——當他把這批小魚運到哈爾濱之後，到市上一看，和自己質量相同的小魚，每斤售價只有一角五分錢，不覺大吃一驚！頭上轟的一陣，汗珠立刻流了出來。楞了很久，又把小魚帶回店房。一連跑了五、六天，天天去找銷路，总算找到一家食堂，願意收買，但是每斤只肯出一角五分錢。李春才心想：“事已至此，老本是賠定了，再不賣出去，魚要是壞了，就更沒有人要了。”於是，狠了狠心，就全部賣給這家食堂了。

李春才賣魚賠了錢，心中十分後悔。在食堂里算完了賬，滿面愁容，拖着沉重的腳步，在街上慢慢的走着。忽然他看到市場上的梨價很便宜，每斤才一角四分錢，於是轉憂為喜。他想：把梨運回三站，准能賺一筆大錢，說不定把賣魚賠的錢找回來還有多的哩！因此，又把賣魚的錢全部買成梨，一路上高高兴兴的想：“真是天無絕人之路啊！”

不料，李春才販梨又是一宗賠錢買賣。原來，三站供銷社一斤梨子只賣一角五分錢，大量出售。而李春才的梨，原價加運費每斤已合到一角七分。這個打擊，真像晴天霹靂一樣，真把李春才急壞了！這時，賣魚的農民們，聽說李春才回來了，也紛紛來要魚錢。在無可奈何的情況下，只好和賣魚的農民再三商量，把梨按着供銷社的價格，全部賣給他們，可是，下欠的錢，把自己的

那匹老馬賣了抵償還不夠，最後，還負了六十四元的外債。



又是一宗賠錢的買賣！

這時，人們又在議論：“李春才真有點糊塗，好好的正路不走，結果……怨誰！”（張方插圖）



女營業員的信

萬一

我們剛把貨盤清，
準備回宿舍就寢；
忽然文書拿來藍信封，
笑咪咪地遞給小陳。

一雙雙好奇的眼睛，
透過燈光投向小陳：
“是秘密么，什麼內容？
可不可以告訴我們？”

窗外吹進來微風，
微風拂動着小陳的紗巾。
她假裝沒聽見，
嘴角的酒渦卻陷得更深。

“感謝你們不出差錯的經驗，
幫助我們提高了本領；
我們要拿新辦法和你們競爭。”
原來是八區營業員的來信。

买 卖 关 系

馬 草

从去年十一月起，在雁荡山麓——大荆，响起了嗒嗒的机器声。熟悉情况的农民说：这声音来自炼油厂。这炼油厂，是浙江省乐清县社土产处响应向野生植物进军的号召，用废油桶做蒸锅，以废铁管作冷凝管，东拼西凑搞起来的。开办时，曾经得到浙江省社的批准，今年一月底遵照省社通知，开始生产楠叶油、山凡叶油、香菇油等产品。

生产上的一系列的问题大都得到解决，但也有不幸，不幸的事发生在一月下旬和二月下旬。那是省社土产废品经营管理处接连发来了两个通知。头一个通知说：“成品无销路，价格高，即刻停止生产，或减少生产自找销路。”第二个通知则干脆说：“即刻停止生产！”这个突如其来的消息，犹如晴天霹靂。生产是该处布置的，怎么会突然断了销路呢？乐清县社土产站，于三月上旬派人跑了八百多里路，到温州去与省社办事处、省社土产废品经营处联系。这才摸清了一些底细：

并不是成品无销路，由省社土产废品经营处调到上海的六百四十斤松针油、一百六十斤茴香油和二十八斤肉桂油，到三月八日就全部销光了。问题只在县社调给省社的松针油每公担要一千七百四十元，省社到上海卖一千九百六十元，只得13.2%的差价。

省社土产废品经营管理处陈祥对县社同志说：“你们价格高，我们不要。今后我们只是买卖关系，你们愿卖就卖，不卖就算啦！”县社同志一看既然是省社嫌差价小，为了保全炼油厂的生命，就主动将松针油的价格由每公担一千七百四十元降到一千六百元，其它品种也降了价。这一来，使得省社土产废品经营管理处的中转差价由13.2%提高到22.1%。

数字刚刚作好修改，省社土产废品经营管理处的第一〇五八四号通知也紧跟着下来了。这个通知可跟前次

的两个通知大不相同，它命令乐清县社炼油厂赶快生产，并说为了解决该厂淡季生产的困难，要该厂赶快把已生产的楠叶油、松针油、肉桂油急速调往省社。

“首长气派”

果 中

于主任去年到省社参加一次会议回来之后，经常跟同志们大谈他的省城见闻，那内容不外是什么干部穿戴呀，什么会场排场呀，什么食堂饭菜呀，什么戏院剧派呀……。然而，最对于主任津津乐道的则是这样一件事——某位仪表堂堂的首长，身着毛呢制服，脸架金丝眼镜，胸前奖章晃晃，上衣钮扣中还悬着一条金色的表链，走起路来昂首阔步，谈话幽默诙谐，稳健谨慎，大有满腹经纶之气概。于主任赞不绝口的说：“这才是首长的气派！”为了使人们易于了解他的用意，于主任打了一个比喻：“高档商品必须有华丽的装潢才相称”。

“啧啧！那位首长可真谦虚，不仅在布置工作时，就是在批评干部的缺点时，也都要声明‘连我也在内’，那就是说‘连我这个领导者也不例外’呢！”于主任眉飞色舞的描述所见，仿佛他自己就是那位首长似的。

起初，同志们只是姑妄听之，不甚在意，后来渐渐发现于主任不仅谈而已，而是身体力行起来，大家从于主任的身上就清楚的看到了那位首长的影子。

在一次开展增产节约运动的动员大会上，于主任曾经说：“增产节约运动嘛，必须大家响应，共同贯彻执行，连我也在内。”随后就宣布几项节约的制度：第一，节省用油，夜晚无事不点灯；第二，节省用煤，整的碎的一同烧；第三，节省用纸，用次的代替

的确，这倒是一宗合算的买卖。浙江省社土产废品经营处只写了两个通知，就争来了近10%的转手利润。乐清县炼油厂为了挽救突然中断的产品销路，不得不委曲求全的付出那笔代价。

至于，这究竟该算作什么性质的买卖呢？我们人微言轻，难做定评，还是请读者公论吧！

好的，能用废纸的全用废纸；第四，节省开支，不必要的东西决不购置，个人不许占用公款。

既然节约制度连主任都得认真执行，谁还能不重视呢。自那以后，大家可真严格遵守制度，不敢有一点浪费。在用油方面，除了主任室夜间点着“长明灯”之外，哪间屋里也没有例外；在用煤方面，除了主任室因炉子难烧而不用碎煤外，其他地方都得按制度办事。至于用纸，也只有主任办公室里裱了天棚，别的没什么浪费。公款的使用也很节省，就只主任室里添置过一张写字台，主任借过一笔钱做一套呢子制服而已。据说那都是因为要跟首长的身份相称的必要用项，并不称做浪费。

在增产节约运动的小结会上，于主任报告说：“制度么，基本上执行通了。当然，个别偶然违反制度的事情，也是难免的，这连我也在内。缺点总归是缺点，检查检查，克服克服，总是有好处的，连我也在内。”

那天晚上，大家根据于主任的报告，互相检查了缺点，只有于主任例外。据说，对于一个领导者来说，有那些缺点也是难免的，那也是跟“首长气派”相称的。



全国农业展览会

本社編 (即出)

0.60元

我国的农业合作化和农业生产建设,获得了极其伟大的成就和丰富的经验。全国农业展览会就是这些成就和经验的总结。本书全面地介绍了全国农业展览会各个展览馆的情况,并通过展出内容的介绍,描述了我国农业战线上各个方面的巨大成就。

本书可供财经机关干部、农业干部、财经院校、和农业学校的师生、经济研究人员阅读和参考。

鹽鹼地利用改良經驗

(全国农业展览会展览资料之一)

中华人民共和国农业部土地利用局編 0.22元

本书是配合全国农业展览会,根据河北、江苏、山东、辽宁、甘肃、河南等省及新疆维吾尔自治区,上海的土壤改良资料汇编成的。主要介绍各地的鹽鹼地利用改良的典型经验。可供参观农业展览会的劳动模范及各地农业干部参考用。

紅壤利用改良經驗

(全国农业展览会展览资料之一)

中华人民共和国农业部土地利用局編 0.16元

本书是配合全国农业展览会,根据江西、福建、湖南、广东、浙江、安徽等省的土壤改良资料汇编成的。主要介绍各地紅壤改良利用的典型经验。可供参观农业展览会的劳动模范和各地农业干部作参考用。

窪地、沙地及其他瘠薄土壤利用改良經驗

(全国农业展览会展览资料之一)

中华人民共和国农业部土地利用局編 0.19元

本书是配合全国农业展览会,根据河北、山东、福建、云南、浙江、湖南、四川、河南等省及内蒙古自治区的土壤改良资料汇编成的。主要介绍各地的窪地、沙地和其他瘠薄土壤改良利用的典型经验。可供参观农业展览会的劳动模范及各地农业干部参考用。

財政經濟出版社出版

新华書店总經售

財政經濟出版社出版

供銷合作社先進經驗彙編

中華全國供銷合作社總社編

這套書是從1956年6、7月間全國供銷合作社第一次先進工作者代表會議期間各地供銷合作社送來的先進經驗中選出來的，此外有全國供銷合作社總社各業務主管部門負責同志的專題發言或先進經驗內容提要，也有一部分是各部門總結出來的先進經驗。可供供銷合作社各部門工作同志學習與參考。這套書在最近已陸續出版，分為：供應工作、採購工作、財務會計工作、物價工作、計劃統計工作、運輸工作、組織檢查工作和生產企業等八個分冊。這些材料都有參考價值，有的可以在全國範圍或大部分地區推廣，有的可以在部分地區推廣。

採購工作	定價 0.26元
運輸工作	定價 0.17元
供應工作	定價 0.24元
物價工作	定價 0.55元
計劃統計工作	定價 0.32元
財務會計工作	定價 0.20元
組織檢查工作	定價 0.22元
生產企業	定價 0.13元

新華書店總經售

每月十一日在北京出版
定價每冊一角六分